الجزء الثاني

نظرية الفستق 2

كتاب سيستمر في تغيير طريقة تفكيرك
وحكمك على الأشياء





فهد عامر الأحمدي

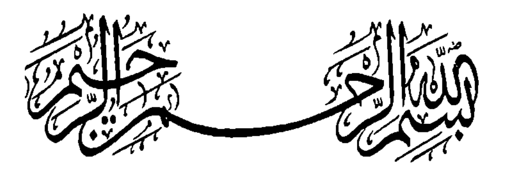
نظرية الفستق 2

فهد عامر الأحمدي

الطبعة الأولى

١٤٤١هـ - ٢٠٢٠م

دار الحضارة للنشر والتوزيع



المقدمة

لم يخلقنا الله سواسية، ولكنه منح كل إنسان فرصة تطوير نفسه..

لم يضعنا في قالب واحد ولكنه منحنا – دون بقية المخلوقات – فرصة التغير وكسر الحواجز..

قبل عشرة آلاف عام كان البشر يعيشون في الكهوف، في حين كان النمل يصنع بيوتا معقدة، ويعمل بطريقة جماعية منظمة. واليوم تطور البشر ووصلوا إلى مستوى غير مسبوق من الرقي والتقدم، في حين ظل النمل على حاله منذ ٩٩ مليون عام...

هذا هو الفرق الأساسي بيننا وبين بقية المخلوقات؛ لم نُخلق في قالب صارم، ولكننا نملك الإذن بالتغير والتطور. لا يوجد فوقنا سقف أعلى، ولا أمامنا خط نهاية، وكل ما نتخيله يمكننا تحقيقه بالإرادة الكافية...

غير أن معظمنا للأسف يفضل البقاء في منطقة الراحة، والاكتفاء بما يعرفه ويألفه ونشأ عليه.. والفرق بين الثبات والتقدم هو ما يصنع الفرق بين شخصين (يملكان نفس الموهبة والذكاء) ولكن الأول قانع يرفض التغيير، والثاني لا يخشى التجربة ويحاول الارتفاع لمستوى جديد...

ولأنك من النوع الثاني – (وأعرف هذا؛ لأن النوع الأول لا يقرأ الكتب) ستكتشف أن مجرد قرارك بالتغير، يعمل على تغييرك في الاتجاه

الصحيح.. وهـذا الأمر لا يُسعدني فقـط، بـل ويمنحني فرصة ثانية لمشاركتك (في هذا الكتاب) أفكـاراً وتجارب لم يتسع لها الكتاب السابق..

فحين انتهـيت من الجزء الأول عام ٢٠١٦ شعرت بأن ما كتبته يقـل كثيرا عما أردت الحديث عنه.. ومع هذا؛ لم أفكر حينها بإصدار جـزء ثانٍ (رغم إلحاح دار النشر) وانشغلت فـور ظهوره في تأليـف كتابين آخـرين.. غير أن الجزء الأول لاقى إقبالاً كبيراً وانتشاراً غير مسبوق (وما يزال منذ ظهوره في قائمة الكتب الأكثر مبيعاً) فـبدأت أستلم رسائل إلكترونية تتساءل إن كان هناك جزء ثانٍ، أو كتاب قادم يصب في نفس المعنى؟!!

بقـيت متردداً لوقت طويـل، حتى قررت حـسم هذا الأمـر بـإجراء اسـتفتاء على تـويـتـر؛ وكانت النتيجة أن ٧٨٪ (ممن اشتروا الكتاب الأول) رحـبوا بـالفكرة وأبـدوا استعدادهم لقراءة الجزء الثاني.

وهكذا أوقـفـت مشاريعي الأخرى، وبدأت العمل على الجزء الثاني في مطلع ٢٠١٩ وفي ذهني ضرورة التـفـوق على الجزء الأول.. أخذت عهدا بأنه إن لم يكن أفضل منه، لن يقـل عنه في المستوى والمحتوى.. وبعد أحـد عشر شهراً من العمل انـتهـيت من هـذه النسخة التي سنكمل فيها حديثنا عن طرق التفكير، وأخطاء التعامل، ودوافـع التصرف، وعلاقـتنا بالناس والمجتمع.. كتاب يُعـد امتداداً للكتاب الأول، ويَـعِـدك (كما وعدك الكتاب الأول) بأن يستمر في تغـيير طريقة تفكيرك وحكمك على الأشياء..

وبسـبب تـنوع موضوعات الكتاب؛ فإنه لا يتضمن أبواباً أو فصولاً؛

ولكن معظم موضوعاته تـترابط تصاعدياً لتُـخدم فكرة أكـبر.. ورغم اهتمامي بكافة الفئات العمرية، أعترف بأنني صغـته بطريقة تناسب الشـباب (خصوصا في بدايات الكتاب) قـبل أن يصبح أكـثر عـمقا وشمولية كلما تقدمنا أكـثر..

بقـي أن أشير إلى أن هـذا الكتاب (في أغلبه) يـتحدث انطلاقا من البيئة التي تعرفها، والمجتمع الذي نشأت فـيه، والظروف التي تمر بها كل يـوم.. وهــذه الميزة تمنحه هوية عربية، وأصالـة مرجعية، تفتقدها كتب تطوير الذات المترجمة – التي تمتلئ بها مكتباتنا، وتستمد أفكارها وأمثلتها من بـيئة أجنبية لا تمت لنا بصلة..

لـــن يكون أجمل كتابا تقرؤه في حياتك، ولكنني أعدك بأنه سيفتح ذهنك على أفكار غير مسبوقة، ويلفت انتباهك لوجهات غـير مألوفـة، ويـبقى دائما من أهـم الكتب المؤثرة في حياتك.. فـقـط أتمنى أن لا تحكم عليه حـتى تصل إلى آخر صفحة فيه.

وتذكـر دائما أن الـنـمل يـظـل نـمـلاً؛ لأنـه لا يمـلك خـيار القـراءة وتطويـر الذات...

***

الإهداء

لجميع

من قرؤوا

الجزء الأول

من هذا الكتاب.

***

شكر

خالص شكري وتقديري لكل من راجع الكتاب وأكرمني بالاقتراحات والتوجيهات، وأخص بالذكر:

- **الأستاذ: محمد سعيد الغامدي.**
- **والأستاذ: عبدالله محمد طرموم.**
- **وزوجتي الدكتورة: نجاة سعيد الأحمدي.**

***

أكثر إنسان محظوظ في الدنيا

لدي الكثير لأخبرك عـنه في هذا الكتاب؛ ولكن ليس من بينها (رصيدك الحالي) من الحظوظ السعيدة.

قبل أن أخبرك بالأشياء الجميلة التي أعرفها، دعـنا نتعرف أولاً على الأشياء الجميلة التي تملكها..

دعنا نراجع الأشياء المميزة في حياتك، والتي أصبحت واقعا يسبق أمنياتك..

دعنا نتذكر أولا، وبأثر رجعي؛ كم أنت محظوظ بوجودك في هذه الدنيا ووصولك لهذا اليوم..

لنتذكر حقيقة أنك الفائز الوحيد من بين ٦٥٠٠٠٠٠٠ حيوان منوي تنافسوا على تلقيح البويضة..

أنّ البويضة التي خُلقت منها لم تذهب هباء مثل ١١ بويضة تسقط كل عام مع الدورة الشهرية..

أنّك لم تتعرّض لحالة إجهاض طبيعيّة مبكّرة، ولم تكن ضمن ١٥ مليون جنين يولدون كل عام أمواتًا أو خُدّجًا..

أنّك تجاوزت سن الرضاعة؛ حيث يموت ملايين الأطفال قبل

سن الفطام بسبب الإهمال، والإسهال، والأمراض المعـدية..

أنّك تملك عينين ولسانًا وشفتين، وتستطيع رؤية والديك وأطفالك وجمال الطبيعة حولك – وهو ما يفتقده ١٢٠ مليون كـفـيف حول العالم..

أنّك غير مُقْعَـد، ولا مصابٍ بالشلل أو نقصٍ في الأطراف، ويمكنك الحركة والتنقّـل وقضاء حاجـتك بنفسك..

أنك تـتنفس، وينبض قـلبك، وتعمل كبدك، ويحارب جسدك الجراثيم بـــلا إرادتك أو تدخلك..

أنك تستيقظ كل صباح وقـــد مُـنِحـتَ يومًا جديدًا تستمتع فيه بكل النعم السابقة، ولن تتردّد في دفع أموال الدنيا لتعـيش يومًا إضافيًا مماثلاً...

***

قـبل أن تـندب حظك في الدنيا، تذكر أنك المَعـني في عنوان الموضـوع ..

أنـك أكثر إنسان محظوظ في الدنيا ..

أنك مميز حتى على مستوى العالم..

أن معظم مَن يشترون هذا الكتاب (وأنت أحدهم) يعيشون في حالة ترف ونعـيم..

فهم يملكون ترف شراء الكُتب، ونعمة التفرغ لقراءتها. فملايين البشر يعملون من مطلع الشمس حتى غروبها ومع هذا لا يجدون قوت يومهم.. وفي المقابل، فمهما تدنّى دخلك أنت؛ ما زلت تعيش أفضل من ٧٠٠ مليون فقير حول العالم يعيشون بأقل من ٥ دولارات في اليوم..

... وحتى حين نُدخِل التاريخ ضمن المعادلة، نكتشف أن البشر عاشوا خلال المليوني عام الماضية في الكهوف والغابات وعانوا من مجاعات وأوبئة تقتلهم في سن مبكرة.. وهذا يعني أن مجرد ولادتك في هذا العصر يجعلك استثناء فريدا ضمن مسيرة التاريخ البشري.. يعني أنك تقرأ، وتكتب، وتملك (من خلال الإنترنت) معلومات ومعارف لم تعرفها البشرية طوال القرون الماضية..

مهما تدنى مستواك الاقتصادي ما زلت تتمتع بخدمات وتقنيات، كالكهرباء، والسيارة، والجوال، والإنترنت، لم تتوفّر لفرعون وقارون وأعظم الملوك والسلاطين في العصر القديم.

مجرّد امتلاكك منزلاً مكيفاً ومضيئاً (وتخرج المياه من جدرانه بلا مجهود) أمر خرافي لم يتوفر لمليارات البشر الذين ماتوا منذ هبط آدم من الجنة – ولا يتوفر حتى اليوم لملايين المعدمين حول العالم..

مجرد امتلاكك وطـناً وأرضاً ووظيفة ودولة (ترعاك بالمجان) أمر يفـتقده ٢٦ مليون لاجـئ و٧٤ مليون مهاجر هـذه الأيـام...

... قبل تأليفي لهذا الكتاب استلمت رسالة إلكترونية من لاجئ عربي ختمها بقوله: (وأنا لا أحسدك على شيء مثل امتلاكك لوطن، وهوية، وجواز سفر).

هزّتني أمانيه البسيطة؛ لأنّني لم أفكّر يومًا بالوطن والجواز والهوية كـنعم حقيقية.. هل فكّرت أنت بنعمة الاستقرار، والانتماء لأرض ووطن وعدم العيش لاجئًا في بلد غريب...!؟

مشكلتنا الحقيقية تكمن في تحول جميع هـذه النِعَـم إلى مسلمات لم نعد نشعر بقيمتها.. نسيناها وانشغلنا بمطاردة أهداف خارجية أقـل منها أهمية.. ومن الطبيعي أن تسير في درب التعاسة حين تعتقد بوجود أسباب خارجية للسعادة.. فـإن كنت تعتقد مثلا أنّ الـثراء هو ما يمنحك السعادة (وقد يكون هذا صحيحًا) ستعـيش حياتك تعـيسًا إن لم تصبح مليونيرًا..

لهذا السبب لا يجب أن ترتبط سعادتك بـمُسبب خارجي أو إضافي قــد لا يأتي أبداً.. يمكنك أن تسعى إلـيه، ولكن لا أنصحك بالتعلق بـه أو نسيان كم أنـت محظوظ أصلا بوصولك لهذا اليـوم..

... لست مثاليا ولا حالمًا ولا أنكر أنّ في الحياة منغّصات ومصائب حقيقية.. غير أنّ كل المنغصات والمصائب (التي يمكنني تذكرها) تصبح تافهة واستثنائيّة أمام النِعَم السابقة.. أنت من تمنح المنغصات اسمًا وحجماً وتقرّر مدى تأثيرها عليك. المنغّصات الحقيقية (وما يجعلك فعلًا إنسانًا غير محظوظ) هو أن تتجاهل النِعَم السابقة وتقضي عمرك مستاءً وأنت تملك نعَمًا حُرم منها ملايين البشر.. أن تقلق على حياتك وقد فزت أصلًا بسباق الـ(٦٥ مليون) في رحم أمك.. أن تخاف على رزقك رغم أنه بدأ بالتدفق من الحبل السري أثناء حملك...

كل إنسان حر في اختيار منغصاته الخاصة، ولكن تذكر دائما أن نِعَم الله دخلت (مُقدماً) في حسابات الجميع. كلّما غابت عنك هذه الحقيقة جرّب كتم أنفاسك لنصف دقيقة لتعرف قيمة كل لحظة في حياتك.. وحين تسحب أنفاسك مجددا تذكر أن رصيدك من النِعَم ما يزال وفيرا ينتظر فقط اعترافك بوجوده..

... والآن فقط ؛ بعد أن تعرفنا على حظوظك الأساسية في الحياة؛ نستطيع الحديث عما يمكن أن يضيفه إليك هذا الكتاب...

***

- حين تتحول النِعَم إلى مسلّمات؛ نطارد أهدافا أقل منها شأنا وأهمية.
- نختار درب التعاسة حين نتمسك بفكرة وجود أسباب خارجية للسعادة..
- إن كنت تعتقد أنّك جزء صغيرٌ من هذا العالم، تذكّر أنّ ظهورك في العالم كان حدثاً استثنائياً نادراً..

كن أنت التغيير الذي تريده

(تطوير الذات) محاولة واعية لتغـيير أنفسنا نحو الأفضل.. ولكن من الملاحظ أننا نتجاهل دائما "أنفسنا" ونحاول إصلاح أو انتقاد غيرنا...

جميعـنا يُـطالب بالتغـيير، ولكن معظمنا يعجز عن تغيير نفسه.. كم مرة سمعت من يقول: "لو أنّني وزيـر أو مسؤول لفعلت كذا وكذا" في حين يعجز المسكين عن إدارة بيته وأبنائه.

في مجتمعنا بالذات نسمع كثيرًا جملة "الله لا يغير علينا" متناسين أنّ الاستعداد للتغـيير، والقـبول بالتغـيير أول مطالب التقـدّم والانتقال للمستقبل!

ليـس عـيبًا أن تتغـيّر أفكارك، وتتبدّل مفاهـيمك، وتصبح إنسـانًا مختلفًا فـ﴿ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوۡمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُواْ مَا بِأَنفُسِهِمۡ﴾ (سورة الرعد، الآية: ٦).

ليس عـيبًا أن تعترف صراحة بتغير آرائك ومواقفك؛ لأنّ الأغبياء لا يغيرون آراءهم، وعشاق الموروث يتمسكون بمواقعهم، في حين ينعطف بـالتاريخ من يؤمنون بالتغـيير وحدهـم.



ولاحظ أنني أتحدّث هنا عن التغيير وليس التقدُّم.. وهناك فرق كبير بين الاثنين:

فالتقدُّم: هو أن تخطو خطوة في طريق موجود مسبقا؛ يعرفه الجميع، ويرتضيه الجميع، ويتقبله منك الجميع..

أمّا التغيير فهو اتّخاذ قرار شجاع بالانتقال لطريق جديد (مختلف أو مبتكر) لم يسلكه الجميع، وقد لا يقبله منك الجميع..

التغيير وليس التقدُّم، هو أصل الإبداع والتميز؛ كونه يتطلب تبني طرق غير مسبوقة في التفكير والتنفيذ (من الطبيعي ألّا يوافقك عليها معظم الناس). لهذا السبب يسبق العظماء زمانهم؛ لأنّ التغيير يعني انتقالهم لمستقبل مجهول، ومغادرة مجتمع يألف الحاضرَ ويستقي من الماضي.

التاريخ بأكمله جملة متغيرات (لا تنتظر المترددين) يصنعها الرواد ويغيرون من خلالها الأحداث..

الزمن ذاته شعور وهمي (غير موجود فيزيائيًا) نخلق حركته حين نُحدث فيه تغييرًا..

فالزمن بالنسبة لأصحاب الكهف مثلا جامد ومتوقّف لأنّه لم

يتغير شيء في حياتهم طوال ثلاثمائة وتسعة أعوام.. وحياتنا بدورها تـجـمد وتتوقف ما لم نُحدث فيها تغييرًا إيجابياً يستحق الذكر والخلود – كما قال الإمام الشافعـي:

كم مات أقوام وما ماتت مآثرهم

وكم عاش قوم وهم بين الناس أموات

وكما أن التغيير ضروري للفرد؛ فهو ضروري أيضاً للمجتمع..

صحيح أنه مؤلم ولا يأتي دون ثمن، ولكن البقاء (دون حراك) مؤلم أكثر وينتهي بعواقب وخيمةٌ – كونه يعني الركود والتخلّف وتكرار المشاكل القديمة.. ليس أدل على ذلك من تكرار (ظاهرة أصحاب الكهف) مع أمتنا العربية التي دخلت تحت الحكم العثماني في غيبوبة استمرت ثلاثمائة عام – انتقلت خلالها أوروبا إلى عصر الصناعة والريادة المعرفـية..

ما يزال البعض يعتقد أنّ الفرق بين الأمم المتقدّمة والمتخلفة مجرد فارق صناعي أو اقتصادي أو علمي؛ ولكن الفـارق الحقيقي ذهـني وفكـري واقتناع بجدوى التغـيير ذاته.. اسأل نفسك: ما

الذي خلق الفرق الشاسع بين كوريا الجنوبية وكوريا الشمالية؟ .. بين الصين الماركسية – قبل الثمانينيات – والصين الرأسمالية هذه الأيـام؟ .. بين أوروبا التي خلعت عنها سلطة الكنيسة وخرافات العصور الوسطى، وبين العالم العربي الذي ما يزال يعاني من سلطة الخرافة، وقـيود العصور الوسطى؟!

الجواب في كلمتين: (إرادة التغـيير)..

فـمجرد البقاء دون تغـيير يعني الركود والتخلف والتأخر مهما بلغـت أمجاد الماضي (بدليل عدم احتساب تاريخنا العريق ضمن موازين التقدم).. وفي المقابل؛ التغــيير هو الاسـتـثناء الـذي يتطلّب إرادة قـويّة وشجاعة حقيقية ورغبة صادقة في مغادرة الماضي ومواكبة المستقبل (بدليل دول النمور الآسيوية التي تغيّرت خلال جيل واحد فقط).

وبعكس المجتمعات (التي يتطلب تغيرها أجيالاً كثيرة) يمكنك أنت أن تتَغــيّر بين يوم وليلة.. يكفي أن تستمع لصوت عقلك الداخلي (الذي ترفض الاستماع له منذ سنوات) وتتخذ قراراً حاسماً بتغـيير أفكارك، وتصرفاتك، وآرائك، وعلاقتك بالناس..

المهم أن يحدث ذلك في الاتجاه الصحيح، ويتضمّن إضافة إيجابية ترتاح إليها.. تحتاج إلى وقفة صادقة مع نفسك تتخذ بعدها (وبكل شجاعة) قراراً نهائياً بخصوص وضعك الحاضر – وما ستكون عليه خلال عام، واثنين، وثلاثة من الآن.. إن لم تتضمن حياتك مراجعات دورية، ستتراجع أفكارك وآراؤك بسبب الجمود والركود، وليس بسبب الشيخوخة وتقدمك في السن!

وكي لا تتشتت جهودك؛ حاول أولاً تغيير نفسك قبل أن تحاول إصلاح مجتمعك.. فلو اهتم كل إنسان بتغيير نفسه أولاً سيتغيّر المجتمع بأكمله من مستوى القاعدة (بدل أن نبقى مجتمعًا تنظيريًا يتنافس فيه الناصحون على رأس الهرم)..

إذاً، كُن أنت التغيير الذي تريد رؤيته في العالم؛ كما يقول غاندي..

كُن كما قال ابن الرومي: البارحة كنت ذكيًا أسعى لتغيير العالم، واليوم أصبحت حكيمًا أحاول تغيير نفسي.

***



النظرية باختصار:

- لا تحتاج لتغيير العالم حين تتخذ قرارًا بتغيير نفسك أولًا.
- التغيير مؤلم للفرد والمجتمع، ولكن (الركود) يعني التخلف والثبات وتكرار المشاكل القديمة.
- التغيير الفردي قد يحدث بين يوم وليلة، أمّا التغيير الاجتماعي (فـاتفاق جماعي) يحتاج لأجيال.

المستحيل كلمة لا تخصّك

يُحكى أن سلطانا ظالما حَلِم بأن جميع أسنانه سقطت ولم يبق منها سوى سن واحد فقط.. استدعى (مفسر الأحلام) الذي أخبره بأن جميع أفراد عائلته سيموتون ويبقى هو وحيدا في نهاية عمره. لم يعجبه هذا التفسير فأمر بقطع رأسه وتوظيف مفسرٍ غيره. غير أن مفسر الأحلام الجديد أخبره أيضا بنفس الكلام، فأمر أيضا بقطع رأسه.. قطع رؤوس ثلاثة مفسرين آخرين قالوا الشيء نفسه.. وحين أتى الدور على السادس (وكان الوحيد الذي سمع بما حصل لسابقيه) قال للسلطان:

هذا حلم رائع يا سيدي ويعني أنك أطول أفراد عائلتك عمراً..

ابتسم السلطان لأول مرة، وأغدق عليه بالهدايا، وعينه مفسرا خاصا في قصره!!

... والقصة بالطبع خيالية، ولكنها توضح الفرق بين استخدام كلمات سلبية تسبب القلق والنكد، وكلمات إيجابية ترفع المعنويات وتخلق الأمل (رغم أن المفسر الأخير لم يقل شيئا يختلف عن سابقيه)...

فالكلمات تملك تأثيرا لا واعيا على مشاعرنا وتصرفاتنا وطريقة

تفكيرنا.. فنحن نستخدمها لوصف فهمنا الخاص للأشياء فنقول عن هذا (جميل، ولطيف، وسهل) وعن ذاك (بشع، وقاسٍ، ومستحيل).. وفي المقابل؛ حين نسمع هذه الكلمات - بصورة معاكسة - نتأثر بمعاني الجمال والقسوة والبشاعة التي توقعناها مسبقا..

والخدعة التي سنستعملها في هذا الكتاب (وتحديدا من هذه الصفحة) هي عدم الاعتراف بالكلمات التي تسبب الكآبة والنكد وتُثبطنا عن البدء بأي عمل.. فالبشر يفكرون من خلال الكلمات، وما يسمعونه أو ينطقونه يؤثر عليهم بلا وعي منهم.. مجرد استخدامك للكلمة يعني (تلقائيا) تفكيرك فيها، وانحيازك لمعناها، وسعيك لإثبات صحتها..

تذكر معي كم مرة كنت مكتئبا واستخدمت تعابير سلبية مثل: "وقعت في مصيبة" أو "واجهتني مشكلة" أو "تعرضت لكارثة".. وبدل أن يجاريك صديقك في كلماتك القاسية، يخفف عنك بقوله: "هذه حالة بسيطة" أو "هذا موقف عادي" أو "اعتبره تحديا جديدا".. كلمات إيجابية ترفع معنوياتك رغم أنه لم يفعل شيئا غير استبدال كلمة "مصيبة" بـ(حالة) و"مشكلة" بـ(موقف) و"كارثة" بـ(تحدٍّ)..

ليس أدل على فعالية هذه الطريقة من الحديث النبوي الشريف:

((إذا دخَـلْتم على مريضٍ، فنَفِّسوا له في أجَلِه؛ فإنَّ ذلك لا يردُّ شيئًا، ويطيِّب نفسه)) [١].. ونفس الظاهرة تحدث داخلك في حال استبدلت الكلمات المثبطة واليائسة (التي ترددها مع نفسك) بكلمات مشجعة ومتفائلة وتدعو للأمل.. حـين تلغي الأولى من قاموسك؛ لا يمكن لشيء إحباطك أو إعاقـتك أو إقـناعك بوجود المستحيل.. حين تستبدلها بكلمات إيجابية ستلاحظ بمرور الأيام أن ما يراه الناس مستحيلاً أصبحت تراه ممكنا، وما يراه الناس ممكنا أصبحت تراه معتادا ومضمون النتائج..

وبناء عليه لا أنصحك باستخدام الكلمات السلبية في ألفاظك أو تفكيرك أو حتى وصف لظروف صعبة.. كن إيجابياً في كلماتك، ومتفائلا في توقعاتك، وتوقف تماما عن استعمال ألفاظ مثبطة تشـعرك – قبل أن تـبدأ – بالضعف والفـتور واستحالة التنفـيذ ..

وكي نكون واقعيين؛ يجب أن نعترف بأن قهر المستحيل يحتاج إلى أكثر من تغيير الكلمات، والتفكير بطريقة إيجابية..

يحتاج أيضا إلى أن تكون مسلحا بالمعرفة والقدرات المناسبة.. يجب أن تدرس ما يدعوه الناس "مستحيلاً" لـتتعرف على نقاط ضعفه وقـوّته وكيفية قهره.. كلّما تعمّقت في دراسة المستحيل تشعر

---

(١) أخرجه الترمذي (٢٠٨٧) وابن ماجه (١٤٣٨).

أنّه أصبح ممكنًا وتحول إلى صديق تعـرفه جيدًا – وليس أسهل من الانتصار على صديق تعرف نقاط ضعفه جيدًا.

حين تؤمن بقدرتك على فعل شيء ستكتشف ألف طريقة لفعله، وحين تماطل وتتقاعس ستخترع ألف عذر للتراجع عنه.. حين تراجع سير القادة العظماء تكتشف أنّهم لم يكونوا يؤمنون بالمستحيل، وأقنعوا أنفسهم ومن حولهم بأنّـه ممكن. فقبل أن يقتحم محمّد الفاتح القسطنطينية، وقبل أن يوحّد الملك عبدالعزيز الجزيرة العربية كان الجميع يعتبر حلمهما من قبيل المستحيل – ولم يعتقد أحد أنّها ممكنة غـير من حققها فعـلا..

... أذكر أنني كتبت مقالًا عن أعظم الانتصارات في التاريخ أكّدت فيه أنّ عظمة الانتصار تأتـي من ارتفاع القائد فوق مفهوم المستحيل.. ضربت مثلًا بحرب عام ١٩٧٣ حين اخترق الجيش المصري خط بارليف الإسرائيلي ليس بالمدرعات بل بخراطيم مياه زراعية اقترح استعمالها ضابط لم يكن يؤمن بالمستحيل..

أيضا هناك القائد العثماني محمد الفاتح الذي تملّكته فكرة فتح القسطنطينية، وتحقيق نبوءة الرسول ﷺ **(لتفتحن القسطنطينية، ولنعم الأمير أميرها، ولنعم الجيش ذلك الجيش)**[1].. أصبح

---

(١) أخرجه البخاري وأحمد.

مهووسًا بهذه الفكرة لدرجة أنه لم يعد ينام من فرط التفكير فيها. استوعب كافة نقاط الضعف والقوة حتى تملكته قناعة بأن فتح القسطنطينية ليس مستحيلًا كما يعتقد معظم الناس..

... وللأسف لا يتّسع المجال لذكر المزيد من الأمثلة التاريخية، ولكن جميع الشواهد تؤكّد إمكانية قهر المستحيل من خلال عدم اعترافك به (أولاً) ثم دراسته بتمعن حتّى تعرف أسراره جيدا وتكتشف أنّه أكثر ضعفًا ممّا تصورت (وهذا ثانيا) فتزداد ثقتك بنفسك وتزداد ثقة الناس بك ولا تعود تؤمن بوجود شيء يدعى مستحيلاً مستقبلاً (وهذا ثالثاً).

... حبيب قلبي؛

... في العنوان أخبرتك بأن المستحيل كلمة لا تخصك، وفي نهاية الموضوع أخبرك بضرورة إصدار قرار يمنع تداول هذه الكلمة في بيتك ومقر عملك...

***



النظرية باختصار:

- لا يوجد مستحيل بل نقطة ضعف لم تكتشفها حتى الآن.
- كلّما كنت إيجابيا في طريقة تفكيرك كلما صغرت في عـينك إنجازات يراها غيرك بحجم الجبال..
- لو طلبوا مني اختيار كلمة واحدة فقط يـتم إلغاؤها من قواميس اللغـة لاخترت كلمة (مستحيل).

تجاربهم مع الفشل

رغـم إمكانية قهر المستحيل (من خلال تغيير موقفنا منه) يظل الفـشل واردا مهما حرصنا..

غير أن الفشل - في قاموسي - كلمة لا تعـني الاستسلام أو التراجع، بـل تعني محاولة التعلم وتجربة النجاح.. مايراه البعض فشلا أراه نجاحًا في حال تعلمنا منه، وخطوة باتجاه الهدف في حال امتلكنا الإصرار على المتابعة...

في كلّ مجتمع أثرياء وعصاميون فشلوا في بداية حياتهم، ولكنهم تعلموا من محاولاتهم وحولوا الفشل من نقمة إلى نعـمة..

قبل سنوات طويلة كتبت مقالًا بعنوان: عصاميون لا نعرفهم، استعرضت فيه البدايات الفاشلة لشخصيات عصامية تعلمت من أخطائها ودخلت لاحقا قائمة البليونيرات (كان من بينهم الراجحي، والعـليان، وابن محفوظ، وابن لادن، وصالح كامل)...

كما سبق وكتبت عن شخصيات مشهورة عالميًا إمّا فشلت في بداية حياتها، أو لم تكمل دراستها الجامعية.. كتبت عن (بيل

جيتس) الذي لم يكمل دراسته في جامعة هارفارد ولكنه أسس شركة ميكروسوفت وأصبح أغنى رجل في العالم.. وتوماس أديسون الذي نـال أكثر من ألف براءة اختراع ومع هذا طُرد من المدرسة بحجة أنّه غير قابل للتعلم.. ولم يحصل في تاريخ السينما أن حقق مخرج من النجاح مثل ستيفن سبيلبرج ومع هذا لم يقبل في شبابه في أي كلية للسينما...

أثـناء عملي في صحيفة الرياض كانت تأتـيني رسائل تطلب النصح والإرشاد في قضايا اجتماعيّة شائكة.. معظمها من شباب عاطل عن العمل يسألون فيها عن كيفية النجاح أو تحقيق الطموح.. أشعر بالتعاطف معهم؛ لأنـني مررت شخصيًا بتجارب فاشلة كثيرة جعلتني على قناعة بأنّ ما نعتقد أنّه فشل هو محاولة للتعلم وخطوة نحو الهـدف، وأن ما نظـنّه مصيبة مجرد منعطف حـاد لم نكن لنتخذه طواعية في الأحوال العادية...

هـذا هـو سـر الفشل الذي اكتشفه الناجحون في مرحلة مبكرة من حياتهم..

اكتشفوا أنّ النتيجة الصحيحة تتطلب استبعاد كافة النتائج الخاطئة والطرق غير الفعّالة (والتي لا يمكن معرفتها دون التأكد

من فشلها).. حين سأل أحد الصحفيين توماس أديسون: هل صحيح أنّك فشلت عشرة آلاف مـرة في صنع المصباح الكهربائي؟ ردّ أديسـون: لم أفـشل، بـل اكتشفت عشرة آلاف طريقة لا يعمل بها...

مكتبتي الشخصية تضم ثلاثة آلاف كتاب، من بينها كتاب يتضمّن مقولات رائعة وردت فيه إجابة أديسون الأخيرة. يـدعـى Motivational Quotes for Success ويتضمن ألف مقولة لأشخاص جرّبوا الفشل وحققوا النجاح بفضل التكرار والتعـلم من أخطاء الماضي.

ومن الأقـوال التي علقت في ذهني وتـعبّر عن موقف أصحابها من الفـشل:

- ✓ النجاح الحقيقي هو أن تنهض بعد كل محاولة فاشلة دون أن تفقد عزيمتك. (تشرشل).
- ✓ لا يهمّني كم مرّة فشلت، بـل كم مرة ستنهض لإكمال الطريق. (الرئيس لينكولن).
- ✓ لا يهمّ كم مرّة تسقط، المهمّ أن تسقط في الاتجاه الصحيح. (دينزل واشنطن).

- ✓ لا حليم إلا ذو عثرة، ولا حكيم إلا ذو تجربة (أثر إسلامي).
- ✓ شيء واحد يمنع أحلامنا من التحقق؛ هو الخوف من الفشل ذاته. (رواية الخيميائي).
- ✓ لا تخش الوصول للكمال؛ لأنك لن تصل إليه أبدًا (سلفادور دالي).
- ✓ بقدر ما تفشل تنضج وتتقدّم. (ستانلي جاد).
- ✓ الفشل ألم مؤقت، ولكن الرضا به ألم دائم. (تيودر روزفلت).
- ✓ الحظ معلم فاشل، أمّا الفشل فمعلّم ناجح يجعلنا ندرك قيمة الإنجاز. (شاه خان).
- ✓ الاستسلام هو الفشل الحقيقي في حياة الإنسان. (فورد).
- ✓ عظمة المرء لا تكمن في عدم فشله بل في عدم استسلامه. (كونفشيوس).
- ✓ من يتوقّفون عن المحاولة لا يدركون كم كانوا قريبين من خط النهاية. (توماس أديسون)[١].

---

(١) توماس أديسون من الشخصيات التي علقت في ذهني منذ طفولتي وأدرجته في كتابي: (الله وحده قادر على صنعهم).

هـذه المقولات المُـلهمة أتـت من شخصيات ناجحة جرّبت الفـشل واكتشفت نتائجه الرائعة.. مرت بتجارب مؤلمة، وعقبات صعبة، لا نرى منها غير (نهاية ناجحة) تبدو وكأنها حدثت من أول محاولة..

أخـبرك بهـا؛ كـي لا تتحرّج (أنـت) من فـشلك أو تتوقف قبل خط النهاية..

كي لا تعتقد أنّ الإنجازات الرائعة تولد كاملة، أو أن النجاح يأتي بخطوة واحـدة..

كي يُصحّح المجتمع مفهومه عن الفشل، ويـدرك أنّ الفاشـلين الحقيقيين هـم الذيـن توقّفوا قبل خط النهاية، أو لم يتجرؤوا أصلا على المحاولة..

كي لا يخدعك أحـد ويضرب لك مثـلاً بلحظة التتويج (في حياة الناجحين) ويتجاهل محاولاتهم الفاشلة أثناء الطريق..

***

النظريّة باختصار:

- النجاح هو آخر المحاولات الفاشلة.. والبدء في سن مبكرة ينتهي بالنجاح في مرحلة مبكرة.
- النجاح هو رأس الجليد الذي يطفو فوق جبل الفشل؛ فلا تغرك مظاهر الاحتفاء الحالية بالناجحين...
- حان الوقت لكتابة سيرنا الذاتية بحسب عدد المحاولات الفاشلة التي خضناها في حياتنا.

لماذا يحبّك ويكرهك الناس

في حياتنا أشخاص رائعون لا يمكن مقاومتهم أو هجرهم أو الاكتفاء منهم.. تسعد لوجودهم، وترتاح لحديثهم، وتضحك من قلبك معـهم.. يصعب خصامهم أو مقاطعتهم أو الغضب منهم؛ لأنّهم أجمل من أي خطأ وأكبر من أيّ عتاب.. جاذبيتهم لا تأتي من فراغ، بل نتيجة امتلاكهم خصالاً شخصيّة واجتماعيّة تجذب الناس وتنال استحسانهم.. بعضها طبيعي وبعضها مقتبس، ولكنّهم بالإجمال يملكون مفاتيح السحر والكاريزما...

يمكنك الاكتفاء بمراقبتهم والاستمتاع بوجودهم، ولكن يمكنك أيضا مراقبتهم ومحاولة التعلم منهم..

فـفي حال كنت شديد الملاحظة ستكتشف مثلا أنّهـم:

◊ يملكون روحًا مرحة ولطيفة، تجعلك تبتسم بمجرّد رؤيتهم، وتضحك بمجرّد الاستماع إليهم.

◊ لا يأخذون الأمور بجديّة كبيرة، وتعتقد في حضورهم أنّ مشاكل الدنيا انتهت.

◊ لا يُـغضبون أحدًا، ولا يعادون أحدًا، ويفتحون مع الناس صفحة جديدة كلّما التقوا بهم.

◊ تشعر أنّهم يحبّونك لذاتك، ويحترمونك لشخصك؛ وليس لمنصبك أو موقعك أو ضخامة محفظتك.

◊ تشعر أنّهم يحترمون جميع الناس، ويقدّرون جميع الأفكار، ويتعاملون مع الجميع بالمستوى نفسه.

◊ يملكون روح المبادرة؛ فيأتون إليك للحديث والتعارف وإلقاء التحيّة (حتّى حين تتجاهلهم أنت).

◊ يملكون ذكاء اجتماعيًا، يجعلهم يتعاملون مع كلّ فرد كما يتمنّى ويتوقّع من الناس.

◊ ورغم ميلهم للثرثرة، لا يتحدّثون عن أنفسهم، ولا يشتكون، ولا يتذمّرون كما نفعل كـلنا.

◊ ومع هذا يجيدون الصمت والاستماع حين تتشكّى أنـت وتـتذمّر.

◊ ورغم أنّهم يملكون آراءهم الخاصة، إلا أنهم لا يفرضونها عليك، ولا يدافعون عنها لدرجة التصادم.

◊ يتصرّفون على سجيّتهم، ولا يحاولون التباهي أو التفاخر أو لبس مظهر مصطنع.

◊ ورغم ظروفهم الصعبة يعشقون الحياة، ويضحكون كما لو كانوا بـلا هـموم وآلام ومشاكل.

هـذه الصفات الاستـثنائيّة (التي ذكّرتك بشخص تحبه) تجعل من يمتلكها محبوبًا وجذّابًا وعصيًا على النسيان.. يمكنك أنت أيضًا امتلاكها من خلال ملاحظتها أولًا، ثمّ ممارستها ثانيًـا، حتّى تصبح طبعًا أصيلًا بشخصيّتك ثـالـثًا.

وفي المقابل:

افعـل عكس هـذه الخصال كي ينفر منك الناس، ويتضايقوا من وجودك ولا تجد حولك أحـدًا.. فـكما أنّ للمحبة دوافـع معلومة، فللكراهية أيضًا دوافـع مفهومة يشترك في مقـتها الجميع..

◊ فـالناس مثلًا يكرهون المتعالي، ومن يتحدّث عن نفسه كثيرًا.

◊ ويكرهون من يعاملهم بفوقيّة وينصّب نفسه رئيسًا دون استئذانهم.

◊ ويكرهون من لا يمنحهم فرصة الحديث، أو يستمع إليهم.

◊ ويكرهون من يغتاب الناس، ويكشف عيوبهم.

◊ ويكرهون من يتصرّف بسلبيّة، ويثبّط أفكارهم بشكل دائم.

◊ ويكرهون المتجهّم، ومن يظن العبوس من علامات الوقار.

◊ ويكرهون من يُقيّم الناس بحسب أنسابهم وأجناسهم ورصيدهم البنكي.

◊ ويكرهون من يتصرّف بهجوميّة، ويعتبر كلّ كلمة تصرّفًا عدائيًا ضدّه.

◊ وأخيرًا – وليس آخرًا – يتهربون من كلّ فظٍّ غليظ القلب حتّى لو كان نبيًا مرسلاً ﴿وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّواْ مِنْ حَوْلِكَ﴾ (سورة آل عمران، الآية: ١٥٩).

وبطبيعة الحال؛ هذه كلّها (مجرّد أمثلة) لما يجعلنا محبوبين أو مكروهين في نظر الآخرين.. يمكنك اكتشاف المزيد منها بملاحظة تصرفات الناس، فتتَبنّى الحسن (كما سنعرف في موضوعنا التالي) وتتجنب الخاطئ والمستهجن وما يكرهه الناس..

كن على قناعة بأنّ كلّ إنسان يحمل داخله قدرًا متفاوتًا من مسبّبات الجذب والنفور.. يصبح محبوبًا أو مكروهًا بحسب الجانب الغالب (والطابع العام) في شخصيّته وما يختار إظهاره للناس.

وهذا يعني أنّنا نحمل قدرًا كبيرًا من مسببات الكاريزما والجمال، وقدرًا كبيرًا من مسبّبات النفور والكراهية. ولترجيح كفّة المحبة والكاريزما ما عليك سوى أن تكون جريئًا ومنفتحًا بخصوص إظهار صفاتك الإيجابية، وواعيًا ومتحفّظًا فيما يخص صفاتك السلبيّة.. أن تنحاز دائما إلى جانبك الجميل، وتخالق الناس بخلق حسن، وتقابل الجميع بوجه طلق وابتسامة عذبة – حتّى وإن رأيت منهم ما يثير حفيظتك...

ويا ليتك تبتسم الآن على سبيل التجربة.

***

النظريّة باختصار:

- نصبح أقرب للكمال حين ندرك استحالة وصولنا للكمال.
- للمحبّة أسباب، وللنفور أسباب، والسعيد من يتبنّى الأولى ويتخلّص من الثانية.
- أنت إنسان قبل أن تنتمي لوطن وثقافة ومذهب؛ فخالق الناس (جميع الناس) بخُلق حسن[١].

***

حيث جاء في الحديث الشريف: (وخالق الناس بخلق حسن)، وليس مثلاً خالق بني قومك، أو أتباع دينك، أو أفراد عشيرتك.

ماذا تقتبس من الناس

قبل اقتباس الخصال التي تحبّب فيك الناس، حاول أولًا اكتشاف الصفات الأصيلة في شخصيتك. لا تسأل أحدًا؛ فالناس لن يخبروك بالصفات التي يحبونها أو يكرهونها فيك.. حتّى أقرباؤك وأفراد عائلتك لن يصارحوك بوجودها.. هل تتوقّع من ابنك مثلًا أن يخبرك بصفاتك الذميمة؟ أو تتوقّع من خادمتك أن تنبّهك للطريقة المثلى للتعامل مع الناس؟ أو يمتدحك أقرانك وأصدقاؤك صباح مساء، ويخبروك كم أنت أفضل منهم؟

يجب أن تلاحظ كلّ ذلك بنفسك، أن تبدأ بملاحظة الصفات السلبيّة والإيجابية في غيرك لتطبّقها على نفسك، أن تبقى في حالة تعلّم طوال عمرك لعلّك تكون مقبولًا ومحبوبًا فيما تبقّى من عمرك.

أنا مثلًا أعتبر نفسي مليئًا بالعيوب والأخطاء، وأخشى أن يصطدم بحقيقتي من يقترب مني ويحسن الظن بي، أشبّه نفسي بلوحة زيتيّة تراها جميلة من بعيد، ولكن كلّما اقتربت منها تكتشف

فيها المزيد من الشقوق والأخطاء والعيوب، أعتبر نفسي (وجميع الناس حولي) تجربة إنسانيّة وليس تجربة مثاليّة، والفرق الوحيد أنّ البعض يتعلّم من أخطائه والبعض الآخر يظلّ على حاله.

لا يوجد إنسان كامل، ولكن حين ندرك عيوبنا (ولماذا يحبّنا ويكرهنا الناس) نتقدّم مسافة أبعد ممّن يعميهم الغرور عن اكتشاف أنفسهم.

لا يوجد إنسان كامل، ولكن توجد في كلّ إنسان خصلة حميدة (تميّزه عن بقية البشر)، يمكننا اقتباسها منه.

خصلة واحدة على الأقل يتفوّق بفضلها على غيره، بصرف النظر عن مستواه التعليمي والاجتماعي.

إن كنت ذكيًا بما يكفي لملاحظة هذه الخصلة الجميلة، وربما الوحيدة فيمن حولك، وحاولت دمجها في شخصيّتك ستصبح إنسانًا رائعًا وأقرب للكمال (كيف لا، وقد اجتمعت فيك محاسن كل إنسان).

أنا شخصيًا تعلمت أشياء جميلة من سائقي، وخادمة والدتي، وبوّاب المدرسة (بالقدر نفسه) الذي تعلّمت فيه من مسؤولين ومثقفين وشخصيات تفوقني ذكاء وبعد نظر.

صحيح أنّني لم أنجح دائمًا في تبنّي (واقتباس) كل الصفات الإيجابيّة التي صادفتني، ولكنّني على الأقل أصبحت أكثر وعيًا بأهميتها ومحاسن دمجها في شخصيّتي.

- تعلّمت مثلًا من خادمة والدتي الابتسامة الدائمة في وجوه الجميع بصرف النظر عن ظروف العمل، وقسوة الغربة، وجحود الأبناء.
- تعلّمت من سائقي الخاص روح المبادرة، والتطوع للقيام بأعمال لا تخصّه (فكثيرًا ما يفاجئني بفعل أشياء لم أطلبها منه، ناهيك عن إحضار كيس فستق كلّما ذهب للبقّالة).
- تعلّمت من بوّاب المدرسة عدم الاستعراض والتباهي وحمل همّ الدنيا (وما زلت أذكر نصيحته للمعلّمين حين سمعهم يتباهون بسفريّاتهم: الراحة نصف القوت).
- أيضا تعلّمت من خالي الصقعبي السخاء والكرم رغم دخله المتواضع (حيث كان يذبح كل أسبوع خروفًا في الشارع كي يراه المارة، ويوزّعه عليهم؛ فلا يدخل منزله إلّا بربع الخروف).

- وتعلّمت من خال زوجتي (الشيخ محمد) روح التسامح وعدم التشدد والنَّفَس الطويل في محاورة الآخرين (دون أن يرتفع له صوت أو تغيب عن وجهه الابتسامة).
- كما تعلّمت من صديقي الدكتور (عصام بخاري) الأدب الجم، واللباقة في الحديث (فرغم معرفتي القديمة به مازال يستعمل معي صيغ الجمع مثل: حضرتكم، وسعادتكم، وكما أخبرتكم).
- كما تعلّمت من صديقي (منصور القحطاني) تجاوز المهاترات الأيديولوجيّة، والنقاشات البيزنطيّة، والتركيز على النجاحات الماديّة والواقعيّة (وربما لهذا السبب أصبح بعكسي مليونيراً).
- وأخيراً؛ تعلّمت من ابن عمي (مدني) أهـميّة العلاقات الاجتماعيّة، والمبادرة بالتعرّف على المسؤولين الجدد في المنطقة (وإن كنت بعكسه أعجز عن تحمّل تكاليف الولائم الضخمة ترحيبًا بمقدمهم).

وبطبيعة الحال:

سيصعب عليك تمييز أيّ خصلة إيجابيّة لدى الغـير في حال كنت مغرورًا أو مكابرًا أو غارقًا في النرجسيّة.. يجب أن تكون متواضعًا أولًا، وتضع نفسك في موضع المتعلم ثانيًا، ثمّ تحاول تطبيقها ثالثًا، وبصرف النظر عن رأيك بصاحبها رابعًا...

- وقبل أن أغادر، تذكّر أيضًا أهـميّة فعل العكس تمامًا:

لاحظ الخصال السلبيّة التي تكرهها في بعض الناس، ثـمّ تجنّب بكلّ بساطة فعلها مع جميع الناس.

***

النظريّة باختصار:

- لا يوجد إنسان كامل، ولكن توجد في كل إنسان خصلة حميدة حاول اقتباسها منهم.
- جميعنا بمثابة لوحة زيتيّة كلّما اقتربت منها اكتشفت فيها المزيد من العيوب والشقوق.
- اكتشف بنفسك خصالك السيّئة؛ فالناس يفضّلون إخفاءها عنك على كشفها لك.

لماذا نتعلّم من الاختلاف؟

نـرتاح مع أصدقائنا ومن يوافقنا الرأي، ولكنّنا نتعلّم ممّن يعارضنا ويخالفنا الرأي..

حين تقضي حياتك مع أصدقائك ومؤيّديك لن تتعلّم شيئًا جديدًا كونك لا تلقى غير التأييد ولا تسمع غير ما تريد. وبمرور الزمن واستمرارية التـوافق تزداد قناعاتك رسوخًا وأفكارك تشدّدًا دون أن تتصوّر احتمال خطئها منذ البداية.

وفي المقابل تـتعلّم الكثير ممّن يختلفون معك؛ لأنّهم إمّا أن يصححوا .. أو يثروا أفكارك .. أو يخففوا حـدّة آرائك – وحتى حين تكتشف أنهم على خـطأ، تتأكّد في المقابل أنـّك على صواب..

الشخص الحكيم مهما ارتفعت مكانته يتقّبل المشورة ولا يغضب حين يختلف معه أحـد. لا يأخذ الأمور على محمل شخصي ويدرك أنّ المشورة الجيدة والرأي السديد لا يعـترف بالمناصب..

كان القائد الفرنسي نابليون يحيط نفسه بنخبة من الجنرالات الذين يشاركونه الرأي وحـلم السيطرة على أوروبا.. الاستثناء الوحيد كان جنرالًا يدعى شارل جودين كان يعارضه في كل شيء

تقريبًا وبطريقة جريئة لا تخلو أحيانًا من التطاول. ومع هذا كان نابليون يحترمه لدرجة أنه أمر عند موته بانتزاع قلبه ودفنه في باريس حين مات أثناء غزو روسيا. كان يقول لمن يطالبه بعزله من منصبه: كيف أقيل الشخص الوحيد الذي يكشف لي أخطائي وينبّهني لتهوّر قراراتي...

في الجزء الأول من هذا الكتاب سألتك:

ماذا لو كانت آراء من تحبّهم وترتاح إليهم هي الخاطئة؟ ومن لا تحبّهم وتختلف معهم هي الصواب؟!

ماذا لو كانت آراء الذين تثق بعلمهم وفهمهم خاطئة (هذه المرة على الأقل)؟ والذين تشكّ بعلمهم وفهمهم هي الصحيحة (هذه المرة على الأقل)؟

... قبل سنوات تلقيت دعوة لزيارة قناة فضائّية معروفه بتوجهها المحافظ. وأثناء تجوّلي داخلها سألني أحد المسؤولين إن كانت لدي اقتراح أو فكرة مبتكرة لتنفيذ برنامج جديد.. اقترحت عليهم استضافة مفكّرين معارضين يملكون أفكارا تخالف توجهات القناة وتوقعات الناس – ولا بأس أن يشيروا في مقدمة البرنامج أنّه خاصّ بالبالغين فقط.. فبرنامج كهذا لن يلفت انتباه المشاهدين فقط، بل يتأكّدون بفضله من سلامة مواقفهم

وأفكارهم (بحسب قاعدة لن تعرفوا الحق حتى تعرفوا الباطل)..

أُعجبوا بالاقتراح، ولكنّهم خشوا أن يتسبب برنامجٌ كهذا في فقد جمهورهم المحافظ. ولكنّ الحقيقة هي أنّ جمهورهم المحافظ تخلّى عنهم بعد كل هذه السنوات (ليس لأنه لم يعد محافظا) بل لأنّه ملّ تكرار الكلام، وتشابه الآراء، وتوقع ما سيقال قبل كل برنامج...

وكما هو حالنا مع من يختلفون عنا، ينطبق الشيء ذاته على الكتب والمصادر التي تخالف ما نحبّه ونشأنا عليه.. في طفولتي كنت أبحث دائمًا عن الكتب الممنوعة وأقرؤها سرًا.. وذات يوم وجدت كتابًا بعنوان (كتب حذّر منها العلماء) اكتشفت أنّ معظمها كتب تفتح الذهن وتوسّع المدارك..

وحتّى اليوم ما زلت أتعلّم من خلال التنقّل بين كافة الآراء والأفكار المتصادمة حتى على قنوات اليوتيوب. أصبحت أملك مناعة ضد كافّة التيارات، وقادرًا على تمييز الآراء الواقعيّة بمعزل عن دوافع أصحابها الشخصيّة. تعلّمت أنّ الاكتفاء بالمقبول والمسموح يحرمك من موهبة المقارنة والتمييز بين الخطأ والصواب.. يجعلك مسجونًا طوال حياتك داخل فوقعة صنعها غيرك دون إدراك ضخامة وتنوع العالم خارجها. حين تكتفي

بالاطّلاع على ما يوافق ميولك فقط تـثبت حصيلتك المعرفية (ليس بسبب قـلة المصادر) بـل بسبب تشابه المصادر، وتكرار المعارف، ودورانك في حلقة مفرغة...

وفي المقابل؛ حين تـتـنوّع كتبك وتتقاطع مصادرك تمنح نفسك فرصة الاختيار والغربلة والخروج بآراء تخصّك. تخرج بمواقف مستقلّة وقناعات ذاتيّة لا يفهمها من يكتفي بمصدر وحـيد ـــ لا يعرف غيره، ولا يتصوّر إمكانيّة مخالفته، ويضعه بسبب طول العِـشرة في موضع المقـدس.

لهذا السبب؛ نحتاج كلّنا إلى فتح نوافذنا على مختلف الاتجاهات.. نحتاج إلى أن نكون أكثر تسامحا وتـنوعا وانفتاحا وتقبلا للآخر؛ لأن حكمنا على العالم يتأثر بتصورنا للعالم نفسه – بحسب القاعدة الفـقهيّة الشهيرة:

(الحكم على الشيء فرع عن تصوّره).

***

النظريّة باختصار:

- لا تغـضب من الإنسان الذي يخبرك بأخطائك؛ ولا تثق بمستشار يُسمعك فقط ما تُـريد.
- قد نـرتاح لمن يوافـقـنا الرأي، ولكنّنا نتعلّم ممّن ينتقدنا ويخالفنا الـرأي..
- المشكلة ليست في تنوّع آراء البشر، بل في إصرار كلّ إنسان أنّه على صواب.

كيف يحكمون عليك

الناس تُـقيـّم الشخص الغريب خلال أول عشر ثوان فقط.. انظر لساعتك الآن وتخيّل شخصًا غريبًا يقترب منك أثناء خروجك من منزلك. خلال عشر ثوان فقط تحكم عليه من خلال هـيأته، ومشيته، وجنسيته، وسيارته، وطريقة حديثه. وحين يقترب منك تكون قد شكّلت عنه فكرة أوليّة سريعة تتعامل معه على أساسها.

فـلأنّك لا تعرفه منذ الطفولة؛ ولأنّـــك لم تقابله البارحة، لا يبـقى لديك سوى الحكم عليه من خلال المظاهر السطحيّة المتوفرة كالهيأة والملامح وطريقة الكلام.

والحكم بهذه الطريقة (السطحية والمتسرّعة) طبع أصيل في الإنسان؛ فـمنذ أيام أرسطو والاعتقاد السائد بأنّ العلامات المرتسمة على الوجه هي انعكاس لدخيلة الإنسان. واليوم تثبت ديان بري (أستاذة علم النفس في جامعة دالاس) أنّنا ما نزال نعتمد

على ملامح الوجـه والمظهر الخارجي لتصنيف الآخرين، والحكم عليهم بسرعة مدهشة. أكّدت هذه الحقيقة من خلال تجارب أظهرت أنّ معظم الناس يعتقدون أنّهم قادرون على التمييز بين المجرمين وغير المجرمين من خلال صورهم الفوتوغرافية. والأدهى من ذلك أنّ بعضهم تكهّن بنوعيّة الجرائم التي ارتكبها صاحب الصورة من خلال سمات مسبقة عرفت بين المجرمين.. وقد أدرك مخرجو السينما هذه النقيصة فأعطوا الصالحين والطالحين في أفلامهم سمات مميزة، واستعملوا الماكياج لإبلاغنا بأنّ هذا طيب، وذلك سيئ، وتلك ضحية.. فالمجرم في أفلام الكابوي مثلًا قذر مهمل لا يحلق ذقنه، أمّا بطل الفيلم فوسيم نظيف مرتب، وفي الغالب أشقر الشعر.

وفي رأيي المتواضع: أنّنا نملك عقولًا متحجّرة فيما يتعلّق بآرائنا في الناس؛ فنحن نُـكوّن (من أول لقاء) فكرة أوليّة يصعب تغييرها عن الشخص المقابل، تظلّ موجودة وحاضرة حتّى لو أوحت اللقاءات التالية بشيء مختلف. فـإذا أخـذنا عنه فكرة أنّه جبان مثلًا ثمّ رأينا له مواقف (شجاعة) سنعتبر ذلك من قبيل التمثيل

والادّعاء. وإن أخـذنا انطباعًا عن إنسان أنّه مخلص ومنتظم في عمله، ثمّ رأيـناه لاحقًا مهملًا أو مقصّرًا نبحث له عن عذر ونـؤكد أنّها (مجرد ظروف قاهرة). ولكن الحقيقة هي أنّ هذه الأعذار موجّهة لأنفسنا أكثر من أي شخص آخر؛ لأنّ اعترافـنا (بالوضع الجديد) فيه اعتراف ضمني بأنّنا أسأنا الحكم منذ البداية!!

أيضًا، لاحظ أنّنا نحكم كذلك على الآخرين من خلال طرف ثالث وسيط ينقل إلـينا أحكامًا جاهزة عنهم.. فالطرف الثالث قـد ينقل إلينا أحكاما سلبيّة فنتجنّبهم ونتحاشى التعامل معهم، وقـد ينقل لنا آراء إيجابيّة فنُـقبل عليهم ونصبح أكثر استعدادًا للتعامل معهم.. وسواء كان رأي الطرف الثالث صحيحًا أم خاطئًا فسيؤثّر في النهاية على موقفنا منهم، وهو الأمر الذي حذّر منه القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَإٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ ﴿٦﴾﴾ (سورة الحجرات، الآية: ٦).

أخـــبرك بهذا على أمـل تنبيهك إلى أساليبنا السطحية و(اللاواعية) في الحكم على الناس..

لـتذكيرك بخطورة الحكم عليهم من (أول نظرة) وتقييمهم من خلال رأي منقول أو طرف ثالث يـشكّل فكرتك عنهم..

أخبرك بهذا على أمل ألا ينطلق حكمك أو رأيك ضد أي طرف من خلال أحكام نمطية أو موروثـة لم تجرّبها أو تشكّلها بنفسك (فالمجتمعات أيضًا تـورث لأبنائها آراء جاهزة عن الشعوب والمجتمعات الأخرى)...

- **إذن، كيف نحكم على الآخرين بطريقة صحيحة؟؟**

قبل أن أجيبك عن هذا السؤال، دعني أسألك أولًا:

ولماذا تريد الحكم عليهم أصلًا...؟!

من أنت حتّى تصنّف (خلق الله) ضمن فئات وأصناف وقوالب مسبقة الصـب؟!

أليس من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعـنيه؟

أليس من الحكمة البحث عن عيوبنا والانشغال بإصلاحها أولا؟

... الخليفة هشام بن عبد الملك بعث برسالة إلى الفقيه الأعمش يطلب منه إخباره بمناقب عثمان بن عفان، ومساوئ علي ابن أبي طالب، فرد عليه الأعمش: لو كان لعثمان مناقب أهل الأرض ما نفعتك، ولو كان لعليٍّ مساوئ أهل الأرض ما ضرّتك؛ فعليك بخويصة نفسك..

أمّا إن كنت مصرًا على تقييم أحد (وأرجو أن يكون ذلك لسبب وجيه)؛ فأرجو أن تتأكد أولًا من سلامة صدرك من أي مؤثرات مسبقة، وأن تشكّل رأيك – وهذا ثانيًا – بناء على معرفة شخصيّة، وتجربه عميقة، وفترة زمنية طويلة.

***

النظريّة باختصار:

- نحكم على غيرنا خلال ثوانٍ، ونتمسّك برأينا الأول طوال العمر، ثم نسمّي ذلك فراسة (وعلوم رجال).
- معظم الآراء التي نعتقد أنّها تخصّنا، إمّا ورثناها جاهزة أو تبنيناها من غيرنا.
- طوبى لمن شغله عيبه عن عيوب الناس، وويل لمن نسي عيبه وتفرّغ لعيوب الناس – (ابن القيم)!

مصّاص المشاعر

الناس حولك: إمّا طاقة إيجابية تضيف إليك، أو طاقة سلبيّة تأخذ منك.

مشجّعون أو مثبّطون، متفائلون أو متشائمون، مؤيّدون أو معارضون؛ لن يمرّ كل هذا دون تأثير عليك؛ لأننا في النهاية مخلوقات اجتماعية نبثّ ونستقبل ونتأثّر بكافة المشاعر حولنا، نستقبل من المحيطين بنا جرعات إيجابيّة أو سلبية، ثمّ نعيد بثها لغيرنا (بعد إضافة لمساتنا الشخصيّة كما نفعل مع الرسائل الإلكترونية).

قبل سنوات شاهدت مقطعًا لرجل هندي حكيم (يدعى بريم روات) يؤكد أنّ ما نمارسه بكثرة يصبح جزءًا بارزًا ومميزًا من شخصيتنا؛ فحين تمارس القلق والغضب والتذمُّر (بكثرة) تصبح خبيرًا في ممارسته، ويتحوّل إلى طبع دائم في شخصيتك، تصبح ماهرًا فيه، وحسّاسًا تجاهه، ومبالغًا بخصوصه، ومعروفًا بسرعة تأثّرك منه.

حين تمارس القلق بكثرة تصبح خبيرًا فيه لدرجة تقلق على

أشياء بسيطة وتافهة لا تخطر على بال معظم الناس (كأن تقلق من احتمال موتك قبل زيارة أوروبا).

وحين تمارس الغضب بكثرة تصبح خبيرًا فيه لدرجة تغضب من أشياء بسيطة وتافهة لا يهتمُّ بها معظم الناس (كترك زوجتك لمصباح المطبخ مضاءً).

وحين تمارس عادة التشكّي والتذمّر تصبح خبيرًا فيهما لدرجة أنه لا يرضيك شيء، ولا يعجبك شيء، ويصبح كل شيء حولك خاطئًا ومباحًا للنقد.

وهذا بخصوص (ما نبثّه) سلبًا أو إيجابًا.

أما بخصوص (ما نستقبله) فهذا أيضًا يؤثر علينا سلبًا أو إيجابًا.

فرغم أنّ تعاطفك مع الآخرين شيء جميل لكنّه قد يتحوّل دون أن تدري إلى (فجوة) تمتص من خلالها مآسي الآخرين، يجب أن تضع لنفسك سقفًا أعلى فيما يخص تعاطفك وتفاعلك مع مشاكل الناس، لا أطلب منك أن تكون فظًّا غليظًا، ولكن إن لم تكن قادرًا على حل مشاكل الكون (أو على الأقل من يعيشون حولك)، لماذا تخسر نفسك وتضيف للعالم ضحية جديدة؟!

في السنوات الأولى من زواجي كانت زوجتي الدكتورة نجاة

تعمل في قسم الطوارئ وتخبرني يوميًا عن أطفال تعرّضوا لـعنف أسري، أو تعذيب أبوي، أو اعتداء أقربائهم عليهم، كنا مستاءَين بالذات من مسألة إعادة الأطفال إلى (أولياء أمورهم)؛ لأنّهم سبب معاناتهم ودخولهم المستشفى، وذات يوم طفح بي الكيل فقلت بنبرة جـادّة:

لا تخبريني مجدّدًا بهذه القصص ما لم نتصرّف بشكل عملي حيال هذا الموضوع.

ومن يومها توقّفتْ عن إخباري، في حين ندمت أنا على كلمتي، فقرّرت كتابة خطاب بهذا الشأن للأمير مقرن (أيّام توليه إمارة المدينة) فـطلب مني إحضار أطباء يشهدون أمامه بحالات التعنيف التي رأوها خلال حياتهم المهنية (وكان له ما أراد).. ومن خلال هذا الاجتماع أمر بتشكيل لجنة دائمة (وتخصيص خـط ساخن في الإمارة) لحماية الأطفال من العنف الأسري قبل ظهور أي لجان رسميّة من هذا النوع في السعودية.

وبهذه الطريقة توقّفت أنا عن سماع حكايات (تضيق الصدر) ولكنني في الوقت نفسه تصرّفت بطريقة عمليّة لم يقم بها أطباء واستشاريون أمضوا ثلاثين عامًا في الطب وأقسام الطوارئ.

وأنت بدورك يا عزيزي لن تكسب غير المزيد من الكآبة وضيقة

الصدر ما لم تكن قادرًا على المساعدة وتغيير الواقع، إن كنت تحيط نفسك دائمًا بأصدقاء لا يملكون غير الشكوى والتذمُّر؛ فلن تمتص منهم سوى مشاعر الإحباط والقلق والحنق على المجتمع. كثير الشكوى والتذمُّر ليس صديقًا مخلصًا بل مصاص مشاعر (على وزن مصاص دماء) يسرق تعاطفك ليعوّض فشله أو عجزه عن التصرف.. كلّ من يجعلك في حالة يأس أو خوف أو حيرة يمتصّ مشاعرك ويفرغ فيك طاقته السلبية.

أخبرك بهذا كي تُدرك أننا لسنا أحرارًا في مشاعرنا، وأنّنا نعمل بدوام كامل على بث واستقبال مشاعر لا تخصنا.. لأنه لا سبيل لمنع تأثرنا بمواقف غيرنا إلا بفهم آلية استعارة المواقف وتبادل المشاعر بين البشر...

... ولأن الفرد يتأثّر بأصدقائه ومجموعته، أنصحك أن تبدأ من اليوم باختيار المتفائل والمشجّع ومن يعتقد أن الدنيا بخير، وتبتعد في المقابل عن الكئيب والمتذمّر والمُثبّط ومصّاص المشاعر **(إذا قال الرجل هلك الناس فهو أهلكهم)**[1].

***

(١) حديث نبوي، رواه مسلم.

النظرية باختصار:

- لسنا أحرارًا في مشاعرنا، ومعظمنا يعمل بدوام كامل على استقبال (وإعادة بـــث) مشاعر غـيره.
- ما تمارسه بكثرة تصبح ماهرًا فيه.. بما في ذلك نشر الكآبة والإحباط ومشاعر النكد.
- أفعالك مرآة لأفكارك والذي نفسه بغير جمالٍ لا يرى في

أشخاص أنصحك بتجنُّبهم

ليس مصّاص المشاعر فقط.. فحتى الفاشل، والنمّام، والمُثبّط، والكذّاب، والناقد، والحسود... جميعها شخصيات أنصحك بتجنُّبها...

أنصحك بتجنُّب الفاشل؛ لأن الفشل معدٍ...

وأنصحك بتجنُّب النمّام؛ لأنه سيوقع بك حتمًا...

وأنصحك بتجنُّب الكذاب؛ لأنه لن يَصدق معك...

وأنصحك بتجنّب الناقد؛ لأنه شخصية مُثبّطة لا ترى غير عيوبك...

وأنصحك أيضا بتجنب من يسفّه آراء الناس، وينصّب نفسه حَكَمًا عليهم؛ لأنك لن تكون الاستثناء الرائع في قائمته..

... وقد تقول: ولكن معظم الناس فيهم هذه الصفات، ولا يمكنني تجنُّب الجميع!!

... وهذا صحيح، ولكننا نتحدّث هنا عن الصفة السلبية

الطاغية على بعض الأشخاص.. عـمن يملكون صفات سلبية متضخّمة لدرجة يُـميّزهم الناس بهـا (فـيقولون مثلًا: حضر النّمام، أو ذهب المنافق، أو أفتى الكاذب)...

يجب أن تـملك أنت القدرة على تمـييزهم بسرعة كي لا تكون أنت أول ضحـاياهم.. فـمن يأخذك على انفراد ليحدّثك عن شخص آخر، فهذا تغلب عليه صفة الغيبة والنميمة.. أما حين يتعمّد نصحك علنًا أمام الناس (بدل أن يأخذك على انفراد) فهذا أما يكرهك أو يحاول تأليب السامعين عليك.. وكلاهما تصرُّف لا يقوم بـه شخص معـتدل أو متوازن في تعامله معك...

فـمعظم الناس معتدلون في مواقفهم لا تطغى عليهم صفة واحدة ويجمعون دائمًا بين الشيء ونقيضه.. يجمعون مثلًا بين الصدق والمبالغة، والتثبيط والتشجيع، والاختلاف والتأييد ــ دون الانحياز لصفة سلبية واضحة تسمِّم أفكارك أو تتلاعب بمشاعرك وتمتص عواطفك.. من الطبيعي أن يجمع صديقك بين هذه الخصال المتناقضة، ولكن حين تطغـى خصلة سلبية واحدة على

علاقته معك، فحينها يجب أن تتجنّبه فورًا (لأن كثرة الوفاق نفاق، وكثرة الخلاف شقاق) كما قال عَلي رضي الله عنه..

... في موضوع (ماذا تقتبس من الناس) نصحتك باقتباس أجمل صفة تلاحظها في كل إنسان حولك.. والآن أنصحك بفعل العكس، وتجنُّب كل إنسان يملك صفة سلبية متضخمة بدرجة كبيرة.. قد لا يكون بالضرورة من (أصدقاء السوء) بل من فئة المثبطين والفاشلين والمتحفظين الذين يشحنون شخصيتك بمواقفهم السلبية حتى تتحول مثلهم (ويكون هذا ثمن قبولك ضمن مجموعتهم)..

أنا شخصيًّا أعتقد أن كل إنسان بمثابة (متوسط) من يجالسهم باستمرار.. تأمّل أي مجموعة من الأصدقاء تجتمع بشكل دوري (في مقهى أو استراحة مثلاً) تلاحظ أنهم يتمتعون بمواصفات شخصية مشتركة يمكن تمييزها بسهولة.. أصبحوا (أصدقاء) ليس لأنهم متقاربون فقط في السن والوظيفة، بل ولأنهم يشتركون في أفكارٍ وآراء ومواقف متشابهة.. انصهروا في بوتقة واحدة، إما

لأنهم (من الأصل) يشبه بعضهم بعضاً، أو لأنهم (أصبحوا) يشبهون بعضهم بفضل العِشرة وكثرة اللقاء.. يأخذون بمرور الوقت من صفات بعضهم بعضًا، وينتهون بالاشتراك في ذات الآراء والأفكار والمواقف – وهذه النتيجة تبدو بدهية؛ لأن استمرارهم معًا يعني توصُّلهم إلى أرضية مشتركة في معظم الأشياء..

حين كنت في سن المراهقة كان والدي يحذّرني من مرافقة صديق رائع يسكن في العمارة المجاورة (سنتعرف عليه في موضوعنا التالي).. ليس لأنه إنسان شرير أو سيئ، بل لأنه إنسان فاشل ترك الدراسة وكان يخشى أن أصبح مثله. غير أنني لم أفسخ علاقتي به؛ لأنه كان لطيفًا وممتعًا ويجعلني أضحك خمس مرات في اليوم.. وفي آخر سنة من دراستي الثانوية (وبعد ليلة قضيتها في الحجز) تذكّرت أنني زرت بسببه مركز الشرطة أربع مرات، وقسم المرور خمس مرات، وكفلته ماليًّا عدة مرات – وكنا نسافر بسرعة ٢٠٠ كلم بسيارة متهالكة في نهاية كل أسبوع.. بدأت أفكّر بأنني قد

أموت بحادث سير أو أسجن بشكل دائم بسبب هـذا الشخص الجميل والرائع .. تذكّرت كلام والدي (بأن الفشل معدٍ) وأيقنت أن الوقت حان لقطع علاقتي به أو تقليلها لأدنى حـد – وهذا ما حصل فعلًا...

والآن؛

فكّر معي بشخص مماثل في حياتك يفترض أن تقطع علاقتك به رغم حبّك لـه.. تذكّر شخصًا (قـد يكون رائعًا بالفعل) ولكنه إما أن يسيء لشخصيتك، أو يتلاعب بمشاعرك، أو يغـيّر أفكارك نحو الأسوأ.. صديق أو قريب؛ يملك صفة سلبية واحدة (متضخمة وطاغية) لدرجة تتسرب إليك وتؤثّر على شخصيتك دون أن تشعر..

أغلق الكتاب الآن وفكِّر بجدوى علاقتك بالشخص الذي خطر ببالك منذ بداية الموضـوع...

***

النظريّة باختصار:

- أنت (متوسط) من تجالسهم (ومحصلة) ما تسمعه منهم.
- الشخصيات السلبية مثل السجائر وضغط الدم (لا تقتلك فوراً) بل تسمّم حياتك على المدى الطويل.
- علاقـتـك بالآخرين مثل أشجار الزينة، تحتاج بين الحين والآخر لتقليم أطرافها الشاذة.



من يعرفك صغيرًا

من محاسن مهنتي ككاتب أنني أقـابـل دائمًا أشخاصًا يتعرّفون عـليَّ في أماكن غير متوقعة.. أشعر على الفور بحبهم واحترامهم، وأشعر أيضًا أنني أعرفهم منذ سنوات طويلة.

وذات يوم كنت في أحد أسواق المدينة حين قابلني شاب مؤدّب ومثقّـف أخبرني أنّه معجب بـكتبي ومقالاتي.. عاملني كنجم روك، وأسمعني كلمات إشـادة أصابتني بالغـرور ورفعت رأسي فوق السحاب.. وفيما كنت أستمتع بكلمات الإشادة والمديـح، وأستعـد لالتـقاط سلفي مع الرجل اللطيف تلقّيت صفعة على مؤخرة رقبتي من شخص سخيف قال بصوت مرتفع: (كيفك يا ولد لطيفة؟!!)

كان صديقًا مزعجًا من أيام الحارة يعرفني حق المعرفة، ولم يعترف يومًا أنني الكاتب الذي يظهر في الصحف ووسائل الإعلام.. أصبحت لدقائق بين رَجُلين ينظران إليّ بطريقتين

مختلفتين: الأول يعرفني عن بُعد ورسم لشخصي المتواضع صورة مثاليّة ونموذجيّة رائعة، والثاني يعرفني منذ الطفولة ويعتبرني مجرد صديق قديم يحتفظ له بمواقف وأسرار مخجلة ولا يعنيه كيف أصبحت اليوم..

ذكّرتني صفعته بالمثل الشعبي (من عرفك صغيرًا حقرك كبيرًا) وهي مقولة تؤكد ارتفاع مستوى تطاولنا كلّما ارتفع مستوى قربنا من غيرنا.. فعلاقتنا القديمة مع صديق الطفولة تجعلنا نتجاوز (إن لم نكن نستخف) بآرائه وأفكاره وإنجازاته؛ لا يعترف عقلنا الباطن بنجاحه وتفوقه علينا؛ لأن اعترافنا بذلك يعني تلقائيًا اعترافنا بتخلفنا عنه، ونحن الذين انطلقنا معه من خط واحد.

فنحن لا نقارن أنفسنا بالأغراب (كأثرياء مجلة فوربس) ومن لا نعرفهم شخصيًا (كنجوم السينما والغناء) ولكننا نقارن أنفسنا بأصدقائنا، وأبناء عمومتنا الذين حقّقوا ثروة كبيرة ونجاحًا مميزًا في حين لا تزال أنت على حالك.. لا يهمك إن نال مراهق فرنسي درجة الدكتوراه، أو تعلّم طفل صيني عشر لغات، أو ورث

قــط أمريكي تسعـين مليون دولار، المهم ألّا يحصل ذلك لقـريبك الذي تربيّت معه، أو صديقك الذي تشيد به والدتك دائمًا.

يحدث ذلك حتّى على مستوى الدول والمجتمعات والشخصيات العظيمة. تأمّل سـير العباقرة والمبدعين تلاحظ أن كثيرًا منهم حظي بالتكريم والتقدير في غير المجتمع الذي ولـد فـيه.. البخاري، وابن سينا، والرازي، والمتنبي، ودافـنشي عاشوا حياة هرب دائمة، وحظُوا بالتكريم في غير الدول والمواقع التي ولدوا فيها. وهذه الظاهرة تتكرر حتى مع الأنبياء حيث تلاحظ دائما أنّـه (لا قبول لنبي في وطنه) وأنّ أوّل من قال لنبينا الكريم (تـبًا لـك ألهذا جمعتنا) هـو عـمه أبـو لهـب، ومن طرده من مكة هـــم قومه وأبـناء عمومته – ومن استقبله بالأهازيج وقاسموه بيوتهم وأموالهم هم الأغراب في المدينة...

والعجيب أنّ هذه الظاهرة ملاحظة حتى بين أفـراد العائلة الواحدة؛ فقد تجد شيخًا أو فقيهًا أو مفكّرًا يملك تأثيرًا قويًا على آلاف الأتباع الذيـن لا يعرفهم (ويمكنه التأثير عليهم بضغطة زر) في حين يعجز عن التأثير على أبنائه الذين يراهم كل يوم (بل وقد يعتبرونه رجلًا فاته الزمان)..

وموقف كهذا قد يحدث لك أنت حتى مع أقرب الناس إليك.. فما يحدث هنا (بحسن نية طبعًا) هو أنّ أقرباءك وأصدقاءك وأفراد عائلتك يعتقدون أنّهم يعرفونك حق المعرفة؛ فيتجاوزن فيك أي إضافة جديدة أو إنجاز استثنائي.. تظل الفكرة الطفولية الأولية، والصورة النمطية القديمة طاغية في أذهانهم، لدرجة يصعب عليهم تخيُّلك في أي صورة ذهنية أفضل...

***

لماذا أخبرك بهذا؟

- كي لا تبحث عن التقدير ضمن دائرتك الاجتماعية الضيقة.
- كي لا تصطدم بمستوى التثبيط الذي تلمسه من أصدقائك وأفراد عائلتك.
- كي لا تحمل همَّ انتقاداتهم أو تحتسبها ضمن العناصر التي تقيس بها إنجازاتك.
- كي تتقبّل تطاولاتهم واقتحامهم لحدودك الشخصية بصدر رحب وروح رياضية.

- كي لا تقع أنـــت في الخطأ نفسه، وتخلط بـين علاقاتك الشخصيّة، وإنجازات أصدقائك الفرديــة.

... **وأخـيـرًا** ؛ كي لا تصاب بالنرجسيّة وتعـتقد أنّك أفضل من الإمام أبي حنيفة الذي كانت والدته لا تعترف بفتاويه وتمشي مسافة طويلة لسؤال فقـيه يدعى زرعة القاص كان يستمع إليها ثم يبتسم في وجهها ويقول: (القول ما قاله أبو حنيفة).

***

النظرية باختصار:

- أحــبّ أقــرباءك، ولكن اترك للأغراب تقييم إنجازاتك.
- كلما قــلّتْ معرفــتنا بالشخص ؛ كلما بالغنا في تقديره ومنحه أكبر من حجمه !
- تقــبّــل صفعات المحبين بروح رياضية؛ فمن يعرفك صغيرًا (لا يقصد فعلًا) تحقيرك كبيرًا.

بعض الظن غباء

قبل أن أخبرك لماذا (بعض الظن غـباء) سأخبرك أولا بثلاث قصص طريـفـة:

القصة الأولى حدثت معي أثـناء دراستي في جامعة مينيسوتا الأمريكية في نهاية الثمانينيات الميلادية.

فمنذ اليوم الأول أصبحت أتناول طعامي بشكل دائم في (البوفيه) الخاص بطلاب الجامعة.. كان (الطـبّاخ) والطلاب العاملون في المطبخ يقـفـون بشكل دائم خلف صواني الطعام بغرض مساعدة الطلاب على اختيار أطباقهم الخاصة.. لفت انتباهي حينها طالبة يهودية متزمّتة تعمل في المطعم (وأقول متزمّتة بناء على لبسها المحتشم، وطرحتها السوداء، ونجمة داود حول رقبتها).. أذكـر أنني تخوّفت منها، وكرهتها من أول نظرة، وأفترض أنّها فعـلت ذلك أيضًا.. وكنت في كلّ مرة أختار فيها طعامي نتبادل نظرات المقـت بـصمت وتحدٍّ دون أن نثير انتباه أحـــد...

وفي آخـر مرة، نظرت إليّ بطريقة حادة، فكشّرتُ في وجهها

بصوت لم يسمعه غيرها.. طفح بها الكيل فخلعت قفازيها وتركت عملها وخرجت من خلف صواني الطعام وشدتني من ياقة قميصي وقالت بغضب: (هل أنت مسلم؟).. فاجأتني جرأتها ففقدت ثقتي في نفسي لأول مرة وقلت مرتبكًا: (نعم؛ ربما، لماذا؟) قالت: (لأنك تأخذ دائما من لحم خنزير ولا تفهم سبب نظراتي إليك)...

هذا الموقف - الذي أخجلني بالفعل - يثبت أنّ بعض الظن إثم، وأنّ تبنّي الآراء المسبقة يحد من تفكيرنا ويحصره في اتجاه ضيق ووحيد...

وبعدها بفترة بسيطة زرت إيطاليا لأول مرة في حياتي. ومن فرط حماسي قرأت كتبًا وأدلّة سياحية كثيرة عن روما وفلورنسا وفينيسيا وكافة المعالم المهمة. لفت انتباهي حينها اتفاق جميع الكتب على التحذير من السكن في المنطقة المحيطة بمحطة القطار الرئيسة في روما (وتدعى تيرميني) بسبب كثرة اللصوص والنشالين. وذات يوم كان عليّ الذهاب لتلك المحطة بالذات لتصديق تذكرة القطار الأوروبي. وفور نزولي من التاكسي فوجئت بشاب سيئ الهندام، غريب الهيئة، ينادي عليّ بلغة لا أفهمها.. أدركت أنّه ما

حذّرت منه الكُتب؛ فتجاهلته وأسرعت الخُطى نحو المحطة.. ولكنّه استمر في السير خلفي والصراخ عليّ بصوت مرتفع؛ فما كان منّي إلا أن هرولت، ثمّ جريت، فجرى خلفي مناديًا بحدة حتى لحقني، واضطرني للتوقف مكره أخاك لا بطل.. وحين وقف أمامي مباشرة أخذ يتحدّث بعصبية وصوت غاضب (وكأنّه يلومني على تجاهلي له) في حين كان يريد فقط إعطائي محفظتي التي سقطت فور نزولي من التاكسي...

... ومرّة أخرى أدركت أنّ بعض الظن غباء، وأنّ الظنون التي شكلتها من خلال الآخرين اتّجهت بأفكاري لاحتمال ضيِّق ووحيد...

أمّا القصة الثالثة فقرأت عنها في مجلة (ريدر دايجست) عن دبلوماسي أمريكي تلقّى دعوة لحضور مؤتمر في موسكو أيام الحرب الباردة (حين كانت حروب الجواسيس على أشدّها بين المعسكرين الشرقي والغربي). وقبل مغادرته مطار نيويورك حذّرته وزارة الخارجيّة بأنّ الروس سيتجسسون عليه ويضعونه في فندق خاص بالأجانب يمتلئ بأجهزة التنصُّت تشرف عليه المخابرات

الروسية.. وهكذا ما أن دخل غرفته في الفندق حتّى بدأ يبحث عن أجهزة التنصُّت المزعومة والميكروفونات المزروعة داخل اللوحات واللمبات والكراسي بل وحتّى داخل سماعة التلفون.. قضى وقتًا طويلًا يتفحّص كلّ شيء حتى كاد ييأس، ولكنه قرّر فجأة النظر تحت السرير، فلاحظ وجود سلكين معدنيين (مجدولين حول بعضهما البعض) يبرزان من أرضيّة الغرفة الخشبية، فأيقن أنه عثر على ضالته، فما كان منه إلا أن طلب كمّاشة قوية وبدأ بفك الأسلاك عن بعضها بعض، ثم قطعها نهائيًا قبل أن يصعد على سريره لينام.. غير أنّه سرعان ما سمع صفّارة الإسعاف، وأصوات استنجاد، وصراخًا من الطابق السفلي، فرفع السماعة؛ ليسأل عمّا حدث، فأجابه الموظف في مكتب الاستقبال: (لا تقلق يا سيدي، سقطت النجفة المعلّقة أسفل غرفتك على رأس المندوب البلجيكي)...

- **والآن؛**

هل أدركت المغزى من إخبارك بهذه القصص؟

❑ أولا: كي لا يقودك ظنّك المسبق لاتّجاه خاطئ، أو نتيجة مقرره سلفا..

❑ ثانيا: كي لا يسيطر عليك احتمال ضيق ووحيد يعميك عن وجود آراء وأفكار واحتمالات مغايرة..

❑ ثالثا : كي تدرك أنّ خلفيّتنا الفكريّة، وآراءنا المسبقة، والقصص التي تربينا عليها، قد توجّه أدمغتنا في الاتجاه الخاطئ، أو تقودنا للتصرف بطريقة لا نشك بصوابها.

... وما لم ندرك كل هذه الحقائق في أنفسنا لا نصبح ميّالين فقط لسوء الظن بل ونرث من غيرنا (عمىً فكريًّا) يمنعنا من التفكير بأيّ احتمال آخر... وهذا ليس (من أقوى الفطن) يا فضيلة الإمام[1].

***

---

(١) الإمام الشافعي الذي قال:

لا يكُن ظَنُّك إلا سيئاً ... إنَّ سوءَ الظَنِّ مِن أَقوى الفِطَن

النظريّة باختصار:

- بعـض الظن إثـــم، أما البقية فـتمنعـنا من التفكير في الاحتمالات الإيجابية.
- مهما بلغت ظنونك السيئة كن مستعدًا لوجود احتمالات إيجابيّة غير متوقعة.
- اعتقاداتك الشخصية ليست حقائق مقدّسة، وحين تخلط بين الاثنين تكون أول الضحايا.

آخر تصرّف ساذج

لا يوجد تعريف علمي دقيق للسذاجة، والحمق، وخفّة العقل؟

صحيح أنّه يمكننا ملاحظتها بين الناس، ولكن حتى المتخصصون يختلفون في تعريفها وتصنيف أصحابها...

فالسذاجة مثل الذكاء والغباء (تشعر بها لدى الغير) ولكن يصعب عليك قياسها أو تعريفها بطريقة علميّة دقيقة.

أنا شخصيًا لم أعد أؤمن بالتعريفات الرسميّة للذكاء والغباء والعبقرية.. تعريفي لها مؤقّت ومتغيِّر، ويعتمد بكل بساطة على تصرفاتنا في كلّ موقف على حدة.. فجميع الناس يتصرّفون أحيانًا بطريقة ذكية، وأحيانًا بطريقة غبيّة، وأحيانًا أخرى بطريقة سطحية.. ولهذا السبب لا أعتقد أنه من الدقيق (ولا الصحي) إطلاق النعوت السلبية كصفة دائمة على أي إنسان.. فتكرارها الدائم على طفلك مثلًا يهز ثقته بنفسه ويجعله يعتقد بمرور الأيام

أنه غبي وساذج فعلًا. أفضل ما تفعله في هذه الحالة هو إخباره أنّه (في العادة) شخص ذكي وفطن، ولكنه هذه المرة (فقط) تصرّف بطريقة (مختلفة) لا يجب تكرارها مستقبلًا.

ورغم أنّ جميعنا يتصرف أحيانًا بشكل ساذج، فلن تنتهي حياتنا بسبب ذلك – ولا يجب أنّ يؤثر ذلك على تقديرنا لأنفسنا.. المهم أن نتعلم الدرس كي لا نكرر الخطأ ويتحول (من خطأ غير مقصود) إلى خيار شخصي وقرارٍ واعٍ.. فحين تُخطئ مرة فهذا أمر متوقّع، وحين تخطئ مرتين فهذا لأنّك لم تتعلم الدرس، أمّا حين تكرره لثلاث مرات فأنت إما ساذج فعلًا أو اخترت طواعية التصرُّف على هذا النحو.

السؤال هو: كيف نحدّ (بالتدريج) من تصرّفاتنا الغبية والساذجة؟

الجواب: من خلال التعلُّم من تجاربنا، وملاحظة التصرفات الساذجة التي يقوم بها الناس حولنا:

- فنحن مثلًا نتصّرف بسذاجة حين نثق بالآخرين ثقة عمياء؛ لأنّ الثقة لا تُمنَح إلا بعد تعامل وتجربة.. وكي لا

تكون ساذجًا لا تمنح كامل ثقتك مجددًا لشخص لـم تتعامل معه من قبل..

- وتتصرّف بسذاجة حين تدخل في خصام حاد، أو نقاش طويل مع شخص جاهل، أو طفل صغير، أو إنسان ساذج فعلًا.. لا تفعل ذلك وإلّا سيضعك الناس في منزلة مساوية لـه.
- وتتصرف بسذاجة حين تثرثر بلا توقف، أو تحاول سرقة المجلس ممن هم أكبر منك سنًا ومنزلة معتقدا أنك بذلك تفرض رأيك حضورك (في حين أنّك تقدّم في كل دقيقة دليلًا إضافيًا على سذاجتك وخفة عقلك).
- وتتصرّف بسذاجة حين تتحدث عن أسرارك الشخصية أمام مجموعة كبيرة من الناس؛ فليس كل ما يُعلَم يُقَال، وليس كل ما يُقَال يظل في المجلس، والساذج وحده من لا يدرك ذلك.

- كما تتصرف بسذاجة حين تفـقـد الإحساس بمقامات الناس وتعامل الجميع وكأنهم أصدقاء الدراسة.. يفترض

أن تعامل كل إنسان بحسب مستواه الاجتماعي والرسمي والأكاديمي وتكسب بذلك احترام كل (المستويات).

- وبدون شك، الإنسان الساذج يُصدِّق كل شيء، وينقل كل شيء، وينفِّذ كل شيء، ويساير كل شيء، لا تفعل ذلك واصنع لنفسك مجموعة (فلاتر) تمنعك من التصرُّف كإمّعة (والإمعة في اللغة هو من يكثر من قول: أنا معك).
- أيضًا تتصرّف بسذاجة حين تناقش، وتحتد، وتختلف حول قضايا سطحية تافهة؛ لأن بعض القضايا أصغر من خوضها وخسارة الناس بسببها، وإصرارك على الخوض فيها يجعل الناس يضعونك في مستواها.
- ولكن هذا لا يعني أن تبقى صامتًا، أو تخفي رأيك، أو توافق على كلّ ما يقال؛ فعدم المشاركة (نهائيًا) توحي بأنك لا تستطيع الارتفاع لمستوى الناس حولك.. المسألة تتطلب توازنًا ذكيًا بين متى تصمت، ومتى تناقش، ومتى تجمع أغراضك وتعود لمنزلك.

❑ وأخيرًا، تتصرّف بسذاجة حين لا تهتم بسماع آراء غيرك، وتفكِّر بالرد عليهم قبل أن ينهوا كلامهم معك... (وسأخصص موضوعا كاملًا لأهمية الاستماع، واختيار الصمت كوسيلة رد)...

وهـذه كلّها مجرد نماذج وأمثلة لشرح الفكرة وتقريب المعنى.. فـالتصرفات الساذجة لا تملك حدودا ويمكنك كل يوم اكتشاف أشياء جديدة وارتكاب حماقات غير مسبوقة..

المهم فعلًا هـو ألا تجلد ذاتك ولا تـنتقص من ذكائك ولا تفقد ثقـتك بنفسك.. لا تحتاج فعلا لأكثر من التعـلُّم من أخطائك السابقة، وأخذ عهد على نفسك بعـدم تكرار (آخر تصرف ساذج)...

***

النظريّة باختصار:

- تتطوّر شخصيتك بعـدد المواقف المحرجة التي تـمر بـها.
- التصرّف بغباء فعل متوقع من الجميع، أمّـا تكراره فدليل على إصابتك بورم دماغي أحمق..
- التصرفات الساذجة لا تملك سقفا أو خط نهاية، والمهم فعلا هو ألاَّ تكرر (آخر تصرف ساذج)...

لماذا لا تصبح غبيًا

أكره قول هذا، ولكن كلما كان الإنسان غـبيًّا وجاهلًا، كان أكثر سعادة وأقل تعرضًا للأذى..

حين تولد غـبيًّا لا تحمل همَّ الدنيا، ولا تسعى لتـغـيير الكون، ولا تملك ما يستحق حسد الناس.. لا تنشغل بمنصب، ولا منزلة اجتماعية، وترضى بـدخلك ورتبـتك الوظيفية.. يقنعك أي مكسب، وترضى بأي تبرير، وتسلم بنصيبك من الدنيا، وتضحك مـن قـلبك على أي نكتة سخيفة..

وفي المقابل تأمّل حال الأذكياء والمثقـفين وفلاسفة التاريخ وكيف يحملون هموم الدنيا – ويقضمون أصابعهم بسبب عجزهم عن التغيير.. يعانون من لعـنة الفهم، وتضخُّم الوعي، وفرط الإدراك، وهاجـس المثالية، ورؤية ما لا يراه البقــية.. يفكّرون بجدية كبيرة، ويجتهدون في إصلاح المجتمع، ويحملون رسالة عظيمة (أو على الأقل يعتقدون ذلك) ولا يرضيهم أي شيء..

يقول الأديب الروسي دوستويفسكي: (شدة الإدراك مرض

حقيقي، والإنسان العادي يكفيه مستوى متدنٍ من الإدراك؛ ليعيش حياة سعيدة).. ويقول الكاتب التشيكي فرانس كافكا: (الأكثر خطورة من المخدرات، الإفراط في الفهم والإدراك).. أمـا الفيلسوف الروماني إميل سيوران فيقول: (الجهل وطن، والفهم منفى، والوعي لعنة، وأنا أشعر أنني غريب ومنفي وملاحق باللعنات).. أما المتنبي فيختصر كل ذلك في قـوله:

ذو العقلِ يشقَى في النّعيمِ بعقلِـهِ   وأخـو الجهالَـة في الشـقاوةِ يـنعمُ

واليوم أصبح مؤكدًا وجود علاقة طردية بين درجة الذكاء ونسبة الإصابة بالقلق والتوتر.. لاحظ بنفسك كيف يصاب الأذكياء بالقلق والتوتر من كل شيء، ويصابون بالاكتئاب لفشلهم في تغـيير كل شـيء.. لا يهم من أي تيار ينحدرون، ولا لأي أيديولوجيا ينتمون، فجميعهم يتساوون في المعاناة والتحفّز وحمل هموم الكون (الأمر الذي يفسِّر اتخاذهم وضعية المحارب أمام الأفكار المتخلفة والمعارضة والهدّامة والدخيلة والمنحلة والمتشدّدة، وكل المسميات التي يعـتمد صلاح الدنيا من وجهة نظرهم على مكافحتها)!!

الملاحظ فعلا أن معظم من اضطُهدوا عبر التاريخ كانوا من فئة العباقرة والمميزين الذين حملوا هموم مجتمعاتهم، أو حاولوا إرشاد جلاديهم إلى أخطائهم.. ابن المقفع وابن حنبل وابن سينا وسقراط وأفلاطون كان ذكاؤهم نقمة عليهم وسببًا في اضطهادهم.. سقراط أُجبِر على تجرُّع السُّمّ، وابن المقفع على أكل جسده، وابن حنبل ضُرب بالسوط حتى اندلقت أمعاؤه، تم إعدام جميع الكتّاب والمثقفين حين غزا هتلر بولندا، وستالين أوكرانيا، وبول بوت كمبوديا؛ خشية تأثيرهم على (الشعب)...

لم يكن هذا ليحدث لو كانوا من عوام الناس الذين لا يشغلهم سوى قوت يومهم وتلبية غرائزهم واحتياجات أسرهم.. الأغبياء منهم بالذات يتمتّعون بسعادة يُحسدون عليها كونهم أقل اهتمامًا بمشاكل العالم وما يفعله ويملكه بقية الناس!!

وبطبيعة الحال؛ لا أعرف نسبة من يرغبون بالتخلص طواعية من أزماتهم الفكرية (لو كان الأمر بأيديهم) ولكن في فيلم الخيال العلمي Total recall يستطيع الناس إلغاء ذكرياتهم واختيار شخصيات جديدة وبديلة في عيادات متخصصة بغسيل الدماغ.. وأنا شخصيا لا أستبعد مستقبلا ظهور عيادات كهذه لإزالة أورام الفهم، وسرطان الإدراك، وفيروسات المعرفة.. يمكن للمواطن

من خلالها محـو شخصيه وإلغاء تساؤلاته وتخفيض مستوى ذكائه ليعـيش حياة أكثر سعادة وأقـل توترًا.. يصبح غـبيًّا بالقدر الذي ينسى معه أحلامه وطموحاته وهموم مجتمعه وأمـته ورسالته في الحياة – ولا يعود يفهم حتى معـنى طائفية وعنصرية وطبقية وعدالة اجتماعية ومساواة جنسية...

- والآن ؛ هل ستسألني؛ لماذا كتبت الأسطر السابقة؟

... ليس لأنك غـبي (فـالأغبياء لا يفهمون مغزى الفكرة) بـل لأنـك ذكي تعاني من القلق والتوتر وتحمل هـموم الدنيا فوق رأسك..

كتبته؛ لأنـك تعاني بين الحين والآخر من تضخُّم الإدراك، وفـرط الوعـي، وغَـلَبة المثالية (في حين لا توجد مثالية بين البشر، ولا مجتمع يتصرف كفرد حكيم).

لم أكتبه كي تصبح غـبيًّا (كما يشير العنوان) بـل على العكس؛ كي تصبح ذكيًّا ولا تقلق على ماض انتهـى، ومستقبل لم يـأتِ، وحاضر سـيَـمُرُّ في جميع الأحوال..

***

- أن تولد غبياً فهذه نعمة من الله، أما أن تكون مثقفا وصاحب رسالة فهذه مجازفة قد تنتهي بالاعتقال..
- من طبيعة البشر الانقسام حول أي رأي يُطرَح علناً.. وهذا يفسر لماذا يكره (نصف الشعب) كتاب الرأي.
- يقول ديكارت: (أنا أفكِّر إذن أنا موجود).. ولو أكمل الجملة لقال: ووحيد، ومنبوذ، وأكاد أصاب بالجنون[1]..

***

رينية ديكارت: فيلسوف وعالم رياضيات فرنسي، ولد عام ١٥٩٦م وتوفي عام ١٦٥٠م، وكان من رواد العقلانية، ويُلقَّب بأبي الفلسفة الحديثة، وأحد الشخصيات التي تحدثت عنها في كتاب (الله وحده قادر على صنعهم).

لم يُخلق مَنْ لا يخاف

من الطبيعي أن تخاف وتقلق، ولكن من غير الطبيعي أن تجعل خوفك وقلقك يسيطران عليك.. خوفك وقلقك وتوترك المستمر يلتهم أجزاء من حياتك وأعصابك وتفكيرك وراحة بالك. ابحث في الإنترنت عن خطورة القلق على العقل والروح والجسد.. ابحث عن تأثير التوتر على القلب والشرايين وجهاز المناعة وتوازن الهرمونات؛ لتدرك أنّهما أكثر خطورة من احتمال إصابتك بأي مرض ومصيبة.

يجب أن تفرّق بين الأسباب التي تتطلب القلق فعلًا (كمرض أحد الأبناء) وبين القلق من احتمالات افتراضيّة بعيدة قد لا تحصل أبدًا (كاحتمال طردك من وظيفتك الحالية).. حين تُجيد التفريق بين الاثنين ستكتشف أنّ مسببات القلق الحقيقية قليلة بطبيعتها، في حين أن مسببات القلق الافتراضية (أو المبالَغ فيها) لا تكاد تنتهي أو تملك سقفًا أعلى...

جميعنا نملك مخاوف افتراضيّة (كالخوف من البطالة، ودخول السجن، والإصابة بالسرطان) ولكن كم برأيك نسبة من يتعرّضون لهذه المصائب؟ وهل حدثت معك فعلًا؟ وفي حال حدوثها هل ستعجز عن التعامل معها؟ ..

هناك دراسة فرنسيّة حاولت تحديد أعظم المصائب في حياة الإنسان اعتمدت على سؤال (٢٤٠٠٠ شخص) عن أعظم مصيبة مرّت بهم في حياتهم.. وبعد فرز النتائج اتّضح أنّ فقد الوظيفة أتى في المرتبة الأولى، يليه الطلاق، ثمّ موت شخص قريب، ثم الانتقال لوظيفة أو عمل جديد...الخ

سؤالي هو: هل حدث معك شيء من هذا؟ .. وفي حال كان الجواب نعم؛ كم مرة تكرر معك؟ .. وفي حال تكرر أكثر من مرة؛ ألم تلاحظ أنّ ألم المصيبة مؤقت، في حين أنّ إطالة التفكير فيها قد يدمّر حياتك لسنوات؟!!

يجب أن تدرك أنّ ٩٠٪ مما تخاف منه وتقلق بشأنه لن يحدث لك أبدًا .. وفي حال وقع لك سيكون الأمر أخف بكثير مما تخيلت، وستكون الوحيد الذي يكافأ بيُسرين بعد كلّ عُسر (كما جاء عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه)...

لا ينكر أحد أنّ الخوف والقلق جزء أصيل من حياة الإنسان،

ولكن البشر يتفاوتون في قدرتهم على مواجهتهما والحد من تأثيرهما.. أكثرهم قدرة أكثرهم قناعة بأنّهم (حتّى حين يكونون محقين في مخاوفهم) يدفعون ثمنًا باهظًا جراء التفكير الدائم فيها.

أنا شخصيًا تعلمت التخفيف من قلقي بنسبة ٩٠٪ لأنّني اكتشفت أن ٩٠٪ من مخاوفنا افتراضية أو مبالغ فيها أو نادرا ما تحدث ..

ومن آخر التجارب التي علمتني هذه الحقيقة، ما حدث في أول زيارة للهند عام ٢٠١٢.. فبغرض إكمال كتابي (حول العالم في ٨٠ مقالاً) قررت التجول في القارة الهندية والكتابة عن أبرز المعالم فيها.. وكنت حينها أحمل هَمَّ العدوى والتلوث، واحتمال إصابتي بمرض ما .. لم أكن جديدا على السفر والترحال، ولكنني بنيت هذا الاحتمال على أخبار وتقارير تحذّر من أمراض مستوطنة تصيب السياح فقط (كون الهنود امتلكوا مناعة ضدها).. وهكذا حملت في حقيبتي كمّامات تنفُّس، ومعقّم أيدٍ، وصابون ديتول، وقفازات طبيّة، ومضادات حيويّة، وبخّاخاً طارداً للبعوض، وكلّ ما نصحتني زوجتي الطبيبة بحمله معي.. ولكن؛ بعد شهرين من تجولي في الهند عدت ولم أستعمل شيئًا من هذا كله.. أدركتُ حتى قبل عودتي أنّني كنت مبالغا في مخاوفي الافتراضية، وأنني تعرضت مسبقا لغسيل دماغ حصر تفكيري في احتمال ضيق

ووحيد (وهـي الفكرة التي سبق وتحدثنا عنها في مقال: بعض الظن غـباء)...

وكانت عودتي سليما خاتمة التجارب التي قررت بعدها عدم الانشغال بمخاوف افتراضية أو استثنائية أو بعيدة الاحتمال.. اكتشفت أن أكثر شيء يجب أن نخاف منه هو المبالغة في الخوف نفـسه.. أدركت أن الانشغال بالتفكير في عبور الجسر قبل الوصول إليه يفسد حياتنا ويشل تفكيرنا وينسينا ما يجب أن نخاف منه فعلًا...

وبالطبع ما زلت أملك - مثل كل الناس - مخاوف أقلق منها، ولكنني أذكـّر نفسي دائمًا بـتجارب سابقة لا تخفف فقط من هواجسي، بـل وتجعلني على يقين أنّها ستنتهي على خير (كسابقاتها)..

وأنت أيضـاً كن على ثـقة بأن الأكثر إيلاما من الحاضر، هـو الوسوسة وإطالة التفكير في احتمال بعـيد أو نادر.. صحـيح أنّ لا أحـد يضمن انتقالك للآخرة بسبب حادث نـادر (كالتقاط عدوى أو سقوط نيزك أو قرصة عنكبوت) ولكن من الذكاء أن تعيش حياتـك دون الانشغال بـاحتمال اسـتثنائي وبعـيد كهذا...

***

النظريّة باختصار:

- مخاوفنا تصنع ظلالًا كبيرة لأشياء صغيرة..
- لا توجد وصفة تمنع القلق بنسبة ١٠٠٪ ولكن توجد قناعات وتجارب تخفّض تأثـيره بنسبة ٩٠٪
- ما تخشى حدوثه احتمال مستقبلي، فلماذا تُـفسد حاضرك بما قد لا يحدث أصلاً؟!

ما لا يقتلك يقوّيك

في كتاب (الله وحده قادر على صنعهم) تحدّثت عن قصة بائعة الحليب التي كان لها الفضل في اكتشاف لقاح الجدري؛ فذات يوم سمع الطبيب الإنجليزي إدوارد جينر حديثًا بين بائعتي حليب اشتكت فيه الأولى من انتشار الجدري في قريتها، فردت عليها الأخرى: لا أخشى الإصابة به؛ لأنني أصبت في طفولتي بجدري البقر..

وبدراسته لحلّابة البقر سارة نيلمس اكتشف جينر أنها محصّنة فعلًا ضدّ المرض كونها أصيبت وهي صغيرة بجدري البقر Cowpox الذي تسبّبه ميكروبات قريبة من الجدري البشري Smallpox.

وللتأكد من هذه الظاهرة قام بحقن أشخاصٍ أصحاء بجراثيم جدري البقر الضعيفة، فأصابهم المرض ولكن دون أن يقضي عليهم فعلا..

وبعد شفائهم تأكد أنّ "من لا يموت بالمرض" يكسب حصانة

ضده ويعيش بقية عمره صحيحا منيعًا. وهكذا اكتشف الدكتور جينر مبدأ التحصين ضد الأمراض[١] وأسس ما يعرف اليوم بعلم المناعة.

ورغم أنّ القصة (طبية) إلا أنها ضرورية لتقريب الفكرة واستعارة مبدأ "ما لا يقتلك يقويك" حتى لأرواحنا وعقولنا وحياتنا الشخصية..

فبحسب هذا المبدأ؛ ما لا يقتلنا يجعلنا أكثر مناعة في مواجهة التجارب القاسية والمصائب المماثلة.. فالمصائب والعقبات مثل البكتيريا والفيروسات إمّا إن تقتلنا وتحطّمنا، أو تجعلنا أقوياء وتمنحنا حصانة في حال نجونا منها.. تذكّر معي عدد العقبات والمعوقات التي مرت بك ثم خرجت بعدها أكثر قوة وشعورا بالانتصار...

---

(١) مبدأ التحصين يعتمد على حقن الشخص السليم بميكروبات ضعيفة أو مقتولة بحيث لا تقتله، ولكنها تحثّ جهازه المناعي على توليد أجسام مضادة تمنحه حصانة مستقبلية ضد المرض، (وهذا بالمناسبة سر عدم إصابتنا مجددًا ببعض أمراض الطفولة).

سيتكرر لديك هذا الشعور كلما تقدمت في العمر ونظرت للخلف واكتشفت أنها كانت صاحبة فضل عليك وإلى ما وصلت إليه الآن.. ستكتشف أنّ أعداءك الذين لم ينجحوا في قتلك (والقتل هنا كلمة مجازية يمكن الاستعاضة عنها بكلمة كسرك أو تحطيمك) كان لهم الفضل في تغيير حياتك، وشحذ مواهبك، ومنحك مناعة مستقبليّة ضد جراثيم بشرية تنتمي لنفس الفصيلة...

ولهذا السبب أنصحك بتبني مبدأ (ما لا يقتلك يقويك) وتتذكره كلما مر بك موقف صعب.. أن تتبناه وتؤمن به حتى لا يفاجئك شيء مستقبلا.. حتى تصبح على يقين بأنّ ما يعجز عن تدميرك يجعلك أكثر مناعة واستعدادًا للمواجهة – وأنّ ما تكرهه اليوم سيتحول لمصلحتك غدًا ﴿وَعَسَىٰٓ أَن تَكۡرَهُواْ شَيۡـًٔا وَهُوَ خَيۡرٌ لَّكُمۡ﴾ (البقرة، الآية: ٢١٦).

حين تفكر بهذا المبدأ (خارج المجال الطبي) تكتشف أن الدكتور جينر لم يكن وحده من اكتشف طريقة عمله.. فجميع الناس (ومن بينهم والدك) اكتشفوا في سن متقدمة أن ما لم يقتلهم جعلهم أقوى وأكثر خبرة في مواجهة المصائب التالية.. فحياتنا لا

تختلف كثيراً عن أفلام السينما حيث يمر البطل بمواقف صعبة كثيرة (في حال نجـا منها) يكون هو المنتصر في النهاية.. في طفولتي قرأت قصة أتذكرها كلما مررت بمعضلة صعبة.. قصة حطاب مغرور كان يذهب كل يوم إلى الغابة سالكًا ذات الطريق حتى أصبح على قناعة بأنه أفضل رجل يعرف أسرارها جيدا.. ولكن الأمطار هطلت ذات يوم بغزارة فـانهار جبل طيني مجاور أغلق طريقه المعتاد. وحين قرر العودة لمنزله تــاه في الغابة وأدرك لأول مرة أنّ ما يعرفه كان فقط الطريق التي يسلكها يوميًّا منذ أربعين عامًا.. كاد يموت من الجوع والعطش، ولكنه بعد عدّة أيام شاهد دخانًا يتصاعد من مدخنة بيته كانت تشعله زوجته بغرض إرشاده.. سار باتّجاه الدخان فعثر على منزله وبقي طريح الفراش بين الحياة الموت. وبعد فترة نقاهة طويلة عادت إليه عافيته، وتذكّر المنطقة الجديدة التي اكتشفها أثناء ضياعه في الغابة، فعاد إليها وبـدأ يحصد كميات كبيرة من الأشجار التي لم تمسها يـد إنسان ولا يعرف مكانها إنسان غيره...

التجربة كانت صعبة بلا شك، ولكن الجائزة كانت بحجم معاناته الكبيرة..

وقبل أن تمر أنت بمعاناة مماثلة، أقترح أن تستعد لها من خلال تمرين يعتمد على الإيحاء العميق..

تمرين يتضمن تكرار جملة "ما لا يقتلني يقويني" بصوت مرتفع حتى تشعر بتدفق الإدرينالين[1] في دمك.. افعل ذلك قبل النوم أو أثناء قيادتك للسيارة أو أمام مرآة الحمام كلما نظفت أسنانك.. واعتبرها حقنة مناعية تأخذها كل صباح...

... ولِم الانتظار حتى الصباح (!)

جرب الآن ماذا سيحصل حين تكرر "ما لا يقتلني يقويني" ٢٥ مرة...

***

---

(١) الإدرينالين هرمون عصبي تفرزه الغدة الكظرية عند الاستعداد لمواجهة المخاطر ويجعلنا أكثر قوة وحماساً وقدرة على مواجهتها (ونشعر به بعد انتهائنا من ركوب الألعاب الخطيرة).

النظريّة باختصار:

- المصيبة مثل البكتيريا؛ إمّا أن تقتلنا أو تمنحنا مناعة ضدها.
- حين تؤمن بمبدأ (ما لا يقتلك يقويك) تصبح محصّنًا ضد مفاجآت المستقبل.
- الحياة فيلم طويل يتضمن الكثير من المواقف الصعبة، ولكنه ينتهي دائمًا لمصلحة البطـل.

***

أفكارك ليست حرة كما تعتقد

في الجزء الأول من كتاب نظرية الفستق تحدّثت عن المنطق، وأشرت إلى أنه (مجموعة مبادئ تمنعنا من التفكير بطريقة خاطئة).. أشرت فيه إلى أن البشر (في الأحوال العادية) لا يفكرون بطريقة منطقية؛ لأن المنطق يتطلب إدراكا مسبقا بأسباب ميولنا ورغباتنا، وتجردنا التام من التعصب والتحيز والآراء المسبقة... وهذه كلها تكاد تكون مستحيلة في الأحوال العادية!!

واليوم سأقدّم نماذج لقرارات وتصرفات نتخذها غالبًا بطريقة غير منطقية (ستذكّرك حتمًا بمواقف شخصية مررت بها أنت).. أعتبرها مجرد أمثلة لمواقف مشابهة (يصعب ذكرها كلها) ولكنها تؤكّد خضوعنا لضغوط وميول تؤثّر علينا دون علمنا...

فنحن على سبيل المثال:

❑ نميل لاختيار قرارات سبق لنا اتخاذها..

ولهذا السبب نفضّل شراء نفس الماركة والموديل والهاتف، بدل تجربة شيء جديد لا نعرفه...

❑ ونميل لاستشارة الذين نعـرفهم ويتّفقون معنا في الرأي .. ولهذا نفضّل توظيف أقربائنا وأصدقائنا على الأغراب ومن لم نتعامل معهم من قبل.

❑ ونميل غالبًا لاختيار أول ما يُعرض علينا.. ولهذا حين يعرض عليك الجرسون أطباقًا لا تعرفها، تختار غالبًا أول طبق تسمعه.

❑ ونميل لتصديق الأكاذيب حين تتكرر على مسامعنا، وندافع عنها حين ننقلها لغيرنا .. وهذا سبب تبنِّينا للمواقف السياسية والأكاذيب التي تكررها وسائل الإعلام بكثرة وانتظام.

❑ ونتعامل برد فعل غاضب ضد أي تلميح يقـلل من إنجازاتنا ووظائفنا ودورنا في الحياة .. ولهذا السبب يغضب البرلمانيون العرب حين يسألهم أحـد عن دورهم في القرار السياسي.

❑ وكلما تقدّمنا في السن نعتقد أن المجتمع يسير نحو الأسوأ .. ولهذا السبب؛ لم أستغرب حين قرأت عن اكتشاف وثيقة فرعونية كُتِبت قبل خمسة آلاف عام تتذمّر من انحدار أخلاق الجيل (الحالي).

- ونميل لتقبُّل آراء المسؤولين وأصحاب الشأن أكثر من غيرهم .. ولهذا السبب؛ نضحك على نكتة المدير أكثر من نكتة البواب.
- ونميل لإنكار ما يتعارض مع مشاعرنا العاطفية حيال أقرب الناس إلينا .. ولهذا السبب ينكر الوالد تلقائيًّا التهم التي توجّهها الشرطة لابنه..
- كما نميل للاعتقاد بأن وسائل الإعلام، والبروبغندا السياسية، والدعوات الإيديولوجية يمكن أن تؤثّر على جميع الناس (إلا نحن)..
- كما نميل لقبول الادّعاءات والتكهُّنات التي تتفق مع توقعاتنا وأمنياتنا.. ولهذا السبب يميل بعض الناس لتصديق أي مشعوذ يتنبّأ بما يوافق رغباتهم وتوقّعاتهم لأنفسهم.
- ونميل أيضًا للاحتفاظ بالذكريات السيّئة ونسيان الذكريات الجميلة .. ولهذا السبب تميل المطلقة لسرد تجاربها المؤلمة أكثر من تجاربها السعيدة مع زوجها.
- ونميل لتقييم المُستقبل قياساً على تجاربنا السلبية في

الماضي .. ولهذا السبب؛ حين تقع المصيبة يقول لك البعض: "كنت أعلم أن هذا سيحدث"!

- ونميل للإحساس بمرور الوقت سريعاً مع الأشياء التي ألفناها وتعوّدنا عليها .. ولهذا السبب يبدو الطريق الذي نعرفه أقصر من الطريق الذي نجهله.
- ونميل لرفض أي إضافة جديدة تتناقض مع النتيجة التي تَعبنا في تحصيلها .. ولهذا السبب يصعب على المحققين تقبل أي دليل متأخر ينسف القضية التي بنوها..
- كما نميل لتضخيم أي ظاهرة اجتماعية تأثرنا بها أو مازلنا نعاني منها .. ولهذا السبب تسمع من يدّعي أن العنوسة أو البطالة أو الأجانب وراء كل المشاكل في المجتمع.. بما في ذلك تخلّفنا عن ألمانيا واليابان!
- وأخيرًا؛ نميل للاعتقاد بأن الكوارث وجميع الحوادث السيئة تحدث للآخرين وليس لنا..

وهذا أيضًا ما يعتقده المواطن الألماني والياباني الذي يظننا نعيش حالات اقتتال دائم في الشرق الأوسط.

- **لماذا أخـبرك بـكل هـذا؟**

لأن (كل هذا) مجرد أمثلة لمؤثـرات لا يسلـم منها أحـد...

لأنها مجرد نماذج (لمواقف وظروف) تـؤثّر على آرائنا واستنتاجاتنا دون أن ندري.

لأنها دليل على أن أغلب القرارات التي نتخذها، إما مشوهةً أو متحيزةً أو تم تشكيلها مسبقاً..

لأن مجرد اطلاعك عليها يعـني تنبهك لوجودها – وبالتالي – التحكم فيها والحـــد من تأثيرها..

أما الأهم من هذا كله، فهي أنها تمنحك بداية الخيط، وتقدم لك فرصة اكتشاف مؤثرات إضافية تعتمد على تجاربك الشخصية.

... عُـد لقراءتها مجددا، وتذكّر مثـيلاتها مؤخرا، وخـذ عهـدًا بعدم تكرارها مستقبلا...

***

النظريّة باختصار:

- التفكير بتجرُّد ليس فعلاً أصيلاً في الإنسان، والقرارات النزيهة لا تتعلق بما نتمنّى حدوثه.
- قراراتك ليست حرة كما تعتقد، ومن يعتقد أنها كذلك لا يدرك حجم المؤثّرات في حياته ..
- أشياء كثيرة (تبدو صائبة) إما بسبب رغبتنا بصوابها، أو لأن هناك من غيَّر إعـدادات تفكيرنا حِـيالها.

كيف تتخذ القرار المناسب؟

التفكير المنطقي لا يشيع بين البشر لأسباب كثيرة من بينها (ظروف اتخاذ القرار ذاته)...

تخيل – فقط تخيل – أنك واحدٌ من أغنى عشرة أشخاص في العالم. وذات يوم هبطت طائرتك الخاصة في الصحراء بسبب خلل في المحرك. ورغم أنك نجوت من حادث مؤكد؛ شارفت على الموت عطشا بسبب لهيب الشمس وحرارة الرمضاء .. في هذه الحالة بكم تشتري قارورة ماء باردة يقدمها إليك جني المصباح؟

معظمنا لا يتردد في دفع كامل ثروته مقابلها..

وموافقتك على هذه المقايضة؛ لا تعني أن قارورة الماء أصبحت غالية، أو أن ثروتك في الأصل تافهة، ولكن ظروفك الاستثنائية تسببت في اتخاذ مثل هذا القرار النادر!!

... وهذا المثل يوضّح كيف أن قراراتنا تتأثّر بظروفنا واحتياجاتنا وأولوياتنا الطارئة.. تتغير وتتفاوت بحسب اتخاذها ونحن متعبون أو متعجلون أو نمر بظروف صعبة أو استثنائية.

حتى زاوية وجودنا وموقعنا من الحدث يمكنها التأثير على قراراتنا وطريقة حكمنا بطريقة تبادلية.. لاحظ مثلًا كيف تستاء

من المشاة حين تقود سيارتك، ثمّ تعود للاستياء من السائقين حين تكون بين المشاة.. وحين تكون مراجعًا تتأفف من المسؤولين، وحين تصبح مسؤولًا تتأفف من المراجعين. وحين تكون طالبًا تشتكي من ظلم الأساتذة، وحين تصبح أستاذًا تتذمّر من مستوى الطلاب.. حتى موقفك من العشق يعتمد على مستوى معاناتك وألمك وقوة تحملك – الأمر الذي لخصه المتنبي في قوله:

وعَذَلْتُ أهلَ العِشْقِ حتى ذُقْتُهُ

فعجبتُ كيفَ يَموتُ مَن لا يَعشَقُ

المؤسف أنّه حتى حين ندرك خضوعنا لهذه المؤثرات، لا نسلم من اتخاذ القرارات السيئة بنسبة ١٠٠٪.. غير أن هناك إرشادات ونصائح عامة من شأنها مساعدتنا في تقليل نسبة اتخاذنا للقرارات السيئة..

خـذ على سبيل المثال:

- قاعدة (تأجيل الموافقة) التي تعلمتها من الأفلام والمسلسلات.. افعل مثل رجال السياسة أو زعماء العصابات (فلا فرق بينهم) بحيث لا ترفض ولا توافق، ولكن تجيب بطريقة تمنحك وقتا للتفكير مثل "أفكر وأرد عليك" أو "أعطني مهلة لبحث الموضوع".. افعل ذلك حين تكون

محتارا أو مترددًا أو لا تملك معلومات كافية.. أو تشك في نوايا الشخص المقابل.

- ولكن أحيانًا تكون الفكرة واضحة والنتائج مؤكدة وتثق أنت في صحة قرارك.. في هذه الحالة يصبح التأجيل خطأً وسببًا في ضياع الفرصة.. يجب أن تفعل العكس وتوافق فورًا وتتذكّر بأنّ خير البر عاجله. جميع الناس يترددون قبل اتخاذ القرارات الكبيرة ويفكِّرون بالهرب؛ فكن أنت الاستثناء الذي يقطف الثمرة ويرفع يده قبل الجميع.

- أيضًا هناك قاعدة ١٠١٠١٠ التي تعني التفكير بالنتائج المحتملة لأي قرار بعد عشر دقائق، ثمّ عشرة أيام، ثمّ عشرة أشهر، وإن كان مصيريًا؛ بعد عشر سنوات. قد تبدو العشر دقائق فترة قصيرة، ولكنها كافية لاتخاذ قرار متهور أو التسبب بحادث مميت.. كافية للتفوّه بكلمة مسيئة، أو بعث رسالة تندم عليها، أو بيع وشراء ما يسبب لك خسارة مالية.. وإن كان هذا حالنا مع (العشر دقائق) فكيف سيكون حالنا مع الأيام والأشهر والسنوات؟!

- أيضا تذكّر أنّ ما من قرار إيجابي أو سلبي بنسبة ١٠٠٪ وأنّ كلّ قرار يتضمّن مستويات متفاوتة من المحاسن والمساوئ..

حين تنتظر فرصة اكتماله بنسبة ١٠٠٪ ستفقد فرصة اتخاذ القرار نفسه بنسبة ١٠٠٪ ؛ لهذا السبب قد تضطر أحيانًا إلى ترجيح الأغلبية رغـم وجود عناصر سلبية واضحة في القـرار..

- أيضًا، كثيرًا ما نتخذ قرارات سيئة؛ لأننا لا نفرق بين رغباتنا واحتياجاتنا وإمكانياتنا.. يجب أن تتعلّم الفصل بين الرغبة، والاحتياج، والقدرات المادية.. جميعنا يرغب بأمور تفوق إمكانياتنا المادية ولكن هل نحتاجها فعلا.. فقد ترغب مثلًا بشراء سيارة كبيرة ولكن عائلتك لا تحتاجها، وقــد ترغب بزيارة البرازيل ولكن إمكانياتك لا تتحمل السفر إليها.. وبناء عليه؛ اعزل رغباتك عن احتياجاتك، وخـذ بعين الاعتبار احتمال تدهور وضعك المالي إن لم تميّز بين الرغبة والاحتياج والقدرة الشرائية.

- أيضا تذكّر أن معظم قراراتنا الخاطئة نتخذها حين نكون غاضبين أو مستعجلين أو مترددين أو يائسين أو في وضع بائـس (مثل صاحبنا الذي سقط في الصحراء).. نصبح أكثر عرضة للخطأ حين نكون متكاسلين عن البحث في التفاصيل، أو جاهلين بنتائج القرارات، أو متعبين لا نملك طاقة للنقاش، أو متهاونين في تسجيل كل صغيرة وكبيرة...

❒ وأخيرًا؛ من الضروري (لاتخاذ أي قرار سليم) تحييد العواطف، واستثناء المشاعر، وعدم التأثر بأي مواقف وأفكار مسبقة (كما عرفنا في: «بعض الظن غباء»).. من المهم أن نحتكم للمنطق، ونتخلص من التفكير الفلكلوري، ونقدم الأسباب المادية على الأسباب الغيبية (كما سنعرف في الموضوع التالي) ..

فهم هذه المؤثرات لا يعينك فقط على اتخاذ قرارات سليمة فقط؛ بل يتيح لك استخدامها (بطريقة معاكسة) لتلبية متطلباتك لدى الآخرين.. فقبل فترة مثلًا سألني أحد أقربائي:

- كيف أجعل مديري يوافق على طلبي بالنقل؟
- قلت: تحدث معه في الموضوع حين يكون متعبًا وجائعًا ومستعجلًا ولا يملك وقتًا للنقاش أو دراسة الموضوع....
- استغرب من اجتماع كل هذه الشروط الصعبة، فقال متعجبًا: ومتى يكون كل ذلك؟
- قلت: في نهاية الدوام.. وتحديدًا حين يهمُّ بركوب سيارته هربًا من حرارة الشمس.

***

النظريّة باختصار:

- المشاعر النفسية، والاحتياجات الجسدية، والظروف الاستثنائية؛ تؤثر بطريقة خفية على قراراتنا اليومية..
- قبل أن تلوم إنساناً على قراراته الخاطئة، اسأل نفسك كيف تتصرف لو وقعت تحت نفس المؤثرات (؟).
- لا تتّخذ قرارًا وأنت مستعجل، ولا توافق وأنت مرهق، ولا تفعل شيئًا وأنت متردد..

فكّر بالأسباب المادية أولاً

اتخاذ القرار المناسب يتطلب، بالإضافة للمنطق، التخلص من التفكير الفلكلوري[١] وتقديم الأسباب المادية على الاحتمالات الغيبية (وأرجو وضع خطين تحت كلمة **تقديم**)...

ما زلت أذكر ربة البيت التي اتصلت بشيخ معروف تسأله عن كثرة النمل والصراصير في منزلها، وهل يعود السبب (كما أخبرها البعض) إلى إصابتها بالعين والحسد وإخفاء عمل سحري في منزلها؟

الشيخ لم يُجارِها في هذا الرأي، ونصحها بترك الكسل، والاهتمام بنظافة بيتها إن أرادت التخلص من النمل والصراصير ..

كانت في نظري فتوى استثنائية تضمنت دروسًا في المنطق والعقلانية والتفكير بطريقة واقعية صحيحة!

---

(١) الفلكلور تسمية تشمل الخرافات والحكايات وأساطير الشعوب التي يتم تداولها غالباً بطريقة شفهية (كحكاياتنا عن الغول والعنقاء ومصباح الجن) وأصل الكلمة ألماني (Volkskunde) وتعني علم الشعوب الذي ظهر في القرن التاسع عشر حين بدأ العلماء الأوربيون في توثيق المرويات الشفهية للأمم الأخرى..

... وقبل أن نتوسع أكثر دعـونا نتفق أولا على مسألة مهمة، وهـي أن الغيبيات والخوارق التي سنتحدث عنها تنقسم إلى قسمين:

- **الأولى**: خوارق وغيبيات فلكلورية (ليس لها علاقة بالدين) مثل الاعتقاد بأن صياح الغراب فوق المنزل يعني موت صاحبه، أو أن ثـقـب اسم الشخص وحرقه بالنار بتسبب بأذيته...

- **والثانية** خوارق وغـيبيات دينية تملك نصوصا شرعية تؤكد وجودها (مثل العـين والسحر والحسد ووجود مخلوقات خفية كالملائكة والشياطين).

... النوع الأول يجب أن نتخلص منه نهائيا، ولا نشجع على انتشاره أو الوقوع تحت تأثيره – ولا حتى التحدث به أمام أطفالنا كي لا نورثه للأجيال التالية...

أما النوع الثاني، فرغم أن النصوص الشرعية تؤكد وجوده، إلا أن التعلق به (واستخدامه لتفسير كل مشكلة ومصيبة) تصرف خاطئ؛ يعمينا عن أصل المشكلة، وسبب المصيبة، والبحث عن الحلول المناسبة لها – كما حدث مع سيدة الصراصير..

لاحظ مثلًا أنّ الشيخ – في الفتوى السابقة – لم ينكر مسألة العين والحسد، ولا حتى العمل السحري، ولكنه أعاد السائلة فقط

إلى جادة العقل وسبب المشكلة.. نصحها بالنظافة؛ كون "الوساخة" هي السبب الأقرب والأكثر شيوعا لانتشار النمل والصراصير (مقارنة بالسحر والحسد الاحتمال الأبعد والأكثر ندرة)..

فالنصوص الشرعيّة؛ حتى حين تؤكد وجود الاحتمالات الغيبية، لا تؤكد إلزامية حدوثها ولا تقدمها على الأسباب المادية (وهذا فرق كبير).. الإيمان بها لا يتعارض مع حقيقة أنها استثنائية ونادرة ومخالفة لقوانين الطبيعة والفيزياء والواقع السائد – ولهذا السبب يطلق عليها الفقهاء مسمى (الخوارق)..

... نبي الله نوح كان يعلم بقدوم الطوفان قبل وقت طويل، ومع هذا لم يطلب من الله معجزة تُنجي اتباعه من الغرق (فالمعجزات خاصة بالأنبياء فقط).. ورغم أنه كان يتواصل مع الله دائما، قضى معظم عمره يصنع لهم سفينة ضخمة لأن المؤمنين لا يتنفسون تحت الماء..

لم يكن الله – عز وجل – عاجزا عن نصرة المؤمنين، ومع ذلك أمرهم بالاستعداد بالقوة التي يستطيعونها ﴿وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا ٱسۡتَطَعۡتُم مِّن قُوَّةٖ وَمِن رِّبَاطِ ٱلۡخَيۡلِ﴾ (سورة الأنفال، الآية: ٦٠)..

لم يكن عاجزاً عن إطعام مريم تحت النخلة، ومع ذلك أمرها

(رغم أنها كانت في حالة مخاض) بأن تهز الجذع لأنّ ذلك ما يتسبّب بسقوط الرطب..

كان يمكنه نصرة المؤمنين وإسقاط الرطب بلا سبب؛ ولكن بما أننا نعيش في عالم مادي، وجب علينا تقديم السبب كي يتكرم علينا بالعون والتوفيق..

الحقيقة التي يجب أن نعيها أنّنا نعيش ضمن قوانين فيزيائية ونواميس كونية تؤكد حضورها في كل شيء حولنا.. الأخذ بها من صفات العقلاء كونها الوحيدة التي يمكننا رؤيتها ودراستها وتسخيرها لصالحنا.. هي الوحيدة التي لا نختلف عليها ويمكننا الاحتكام إليها حتى في المحاكم الشرعية – التي لا تأخذ بدعاوى تلبس الجن في القضايا الجنائية مثلا..

ولكن للأسف؛ الهوس بالاحتمالات الغيبية ما يزال منتشرا بنسبة كبيرة في مجتمعاتنا العربية. يقودنا دائما في الاتجاه الخاطئ، ويضعنا في حالة شك دائم بالناس حولنا.. فما أن نخسر شيئًا حتى نعيد ذلك إلى عين حاسد بدل الاعتراف بخطئنا أو قلة خبرتنا.. وما أن يصاب أحد بالصرع حتى نتهم الجن بأذيته بدل تشجيعه على العلاج وعمل تصوير مغناطيسي.. وما أن يفارق الرجل زوجته حتى نعيد ذلك إلى عمل سحري وليس فشله أو فشلها في كسب محبة الطرف الآخر...

أخبركم بكل هذا لثلاثة أسباب رئيسة:

- **الأول:** كي نأخذ بالأسباب المادية ونلحق بالمجتمعات التي هزّت شجرة العلم، وأبحرت في سفينة المعرفة، وقدّمت الأسباب المادية بحسب مبدأ ﴿وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا ٱسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ﴾ (سورة الأنفال، الآية: ٦٠).

- **والثاني:** كي نحتكم للعقل والمنطق، ونعرف الفرق الحقيقي بين التوكل (الذي يقترن بالمبادرة والفعل) والتواكل (الذي يعني الكسل والخنوع والتمني على الله الأماني)..

- **والثالث:** كي نعيد المخدوعين إلى حقيقة السبب (كما فعل الشيخ) ولا نمنحهم غطاء دينيا أو تفسيرا فلكلوريا يعميهم عن الحقيقة ويؤكد ظنونهم السيئة في الآخرين!

... وقبل أن تغادر؛ انظر للعنوان مجددا وضع خطين تحت كلمة أولا.

***

النظريّة باختصار:

- قوانين المادة لا تتحمّل مسؤولية معتقداتك الخاصة، والله لا يُغـيِّر ما بقوم حتى يغيِّروا ما بأنفسهـم.
- التقدُّم المادي يتطلب أسباباً مادية، ولو كان المؤمنون يتنفّسون تحت الماء ما صنع لهم نوح سـفينة.
- ستتفاقم لديك نوبات الصرع حين تـلوم الشياطين وتتجاهل عقاقير النيورنتين.

***

لغة الجسد

في عام ١٩٩٩ اندمجت شركة نيسان اليابانية مع رينو الفرنسية. وخلال المفاوضات حضر الوفد الياباني ومعه رجل عجوز ظل صامتاً طوال الوقت، وحين انتهت المفاوضات سأل أحد الفرنسيين زميله الياباني: مَنْ ذلك الرجل الغريب الذي ظل صامتاً يتمعن في وجوهنا؟ ابتسم الياباني وقال هامساً: إنها عادة يابانية قديمة، تتطلب حضور رجل حكيم يقرأ أفكار المنافسين ويتعرف على نواياهم!!

فاليابانيون مثل كل الأمم يؤمنون بالفراسة وإمكانية قراءة أفكار ونوايا الآخرين.. جميع الشعوب تملك في تراثها قصصًا مدهشة عن موهبة التفرُّس، ولغة الجسد، وقص الأثر (وللرازي كتاب جميل بهذا الشأن يدعى الفراسة عند العرب).

ورغم أنني لا أصدّق بقدرة أحد على قراءة الأفكار ومعرفة ما تخفي الصدور، أؤمن بإمكانية قراءة لغة الجسد وملامح الوجه (وهي المهارة التي أود لفت انتباهك إليها في هذا الموضوع)..

فـما يظهر لنا كمهارة في قراءة الأفكار ليس أكثر من مهارة في (قراءة الأجساد).. خبرة فريدة في ملاحظة الملامح والتصرفات وزلات اللسان بغرض استنتاج نـية الشخص المقابل.. اطلق عليه (تخمين عالي الدقة) ويمكن لجميع الناس – بما فيهم أنت – إجادته من خلال الملاحظة والمقارنة والممارسة الدائمة...

أول درس يجب أن تعرفه عن (الفـراسة) هو أن الناس في المواقف المشتركة يتصرفون بطرق مشتركة يمكن التـنبؤ بهـا..

فالناس (في المصعد) مثلًا لا ينظرون في عيون بعضهم ما لم يكونوا على علاقة أو معرفة مسبقة. ويعود السبب إلى أن لكل إنسـان (مجالًا حيويًّا) لا يود اقتحامه من قبل الأغراب، الأمر الذي يفسر لماذا نجلس على (ثـاني) كرسي فارغ في المطارات والمدرجات والحدائق العامة..

وبمعرفة هذه الحقيقة يمكنك (تخمين) قوة العلاقة بين الناس بحسب مسافة القرب بينهم.. فالمرأة المحبّة مثلًا تميل باتجاه زوجها حين تكون معه في السيارة، ولكنها تبتعد عنه (لدرجة أنها قد تتكئ على بابها الأيمن) حين تكون غاضبة منه!!

وبالطريقة نفسها يمكنك أيضًا معرفة التسلسل القيادي في أي مجموعة بمراقبة أفرادها أثناء سيرهم.. هذا ما فعلته المخابرات الأمريكية مع أعضاء القاعدة حيث وجدت أنَّ الأشخاص الأقل مرتبة يتباطؤون في مشيتهم كي يكون الرئيس أو الأمير في المقدمة..

أيضًا لاحظ أن الناس يُعبّرون عن السلطة والسيطرة برفع الرأس ونفخ الصدر وعقد اليدين خلف الظهر (كالضباط الذين يتفقدون جنودهم كل صباح).. كما يُظهرون ثراءهم وامتلاكهم للأشياء باتكائهم مثلًا على المرسيدس (في الشارع) أو وضع صورهم أمام القصر (على المكتب) أو حتى رفع الرجلين فوق المكتب ذاته؛ لتأكيد هوية المالك والمتصرف بكل شيء..

أما حين (ينصحك) أحدهم وهو يحرك سبابته باتجاهك، فهو يحاول ضمنًا تهديدك وإخضاعك؛ لأن عبارات التهديد تترافق عادة مع تحريك السبابة باتجاه الشخص المُهدد.. ولكن حين تُوجّه أنت هذه (السبابة) لشخص واثق من نفسه (لا يجدي معه النصح أو التهديد) تجده يعقد يديه أمام صدره، أو يضع بيديه على وسطه كما يفعل الأطفال وبنت البلد!!

... حتى حين نتحدث على التلفون نتصرف بطرق عفوية

تفضح علاقتنا بالطرف الآخر.. فحين يقوم أحدهم فجأة ليجيب على المكالمة، أو يتحدّث منتصبا كالجندي، فهو في الغالب يتحدّث مع مسؤول كبير أو شخص يملك عليه سلطة.. وحين يطيل الشاب الحديث بصوت هامس فهو في الغالب يتحدّث مع حبيبته أو خطيبته (فالرجال ليس من طبعهم الحديث بالساعات حتى مع أقرب أصدقائهم).. وحين تصبح خطيبته زوجته يتقلّص وقت المكالمة ويصبح حديثه مقتضبًا لدرجة أنه قد يغلق السماعة قبل أن تكمل حديثها !

... ولأن الكذب وضع شاذ ومصطنع يحدُث تعارض بين الدماغ (الذي يعرف الحقيقة) والجوارح (التي تحاول تصنُّع الحقيقة) واللسان (الذي يجتهد في فبركة غير الحقيقة). وعدم تناسق هذه الجهات يولّد مظاهر وتصرُّفات مرتبكة يمكن ملاحظتها بسهولة.. فالكاذب مثلاً يتهدّج صوته، ويرتفع ضغطه، وتتعرّق يداه، ويجف فمه، وتزداد نبضات قلبه، وتطرف عيناه بسرعة، ويسارع لتبرئة نفسه قبل أن يتهمه أحد – مثل إخوة

يوسف الذين قالوا قبل أن يسألهم أبوهم ﴿وَتَرَكۡنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا فَأَكَلَهُ ٱلذِّئۡبُۖ وَمَآ أَنتَ بِمُؤۡمِنٖ لَّنَا وَلَوۡ كُنَّا صَٰدِقِينَ﴾ (يوسف، الآية: ١٧)!!

... ولأن المساحة لا تسمح باستعراض كافة التصرفات المشتركة بين الناس، أرجو أن تنظر للأمثلة السابقة كمقدمة أو مدخلٍ لإثارة اهتمامك بمسألة الفراسة وقراءة الملامح.. أن تنطلق منها لتنمية موهبتك في ملاحظة الدوافع (وليس المظاهر) التي تسبب هذا التصرف، أو ذلك التعليق، أو تلك الإساءة..

ومن يدري؛ قد تجد ذات يوم وظيفة محترمة في شركة يابانية كبيرة...

***

النظريّة باختصار:

- الناس في المواقف المتشابهة يتصرّفون بطرق متشابهة يمكن التنبُّؤ بها.
- اتبع حدسك تجاه الناس لأنه يعتمد على قراءتك (اللاواعية) لإشارات الجسد الصادرة منهم.
- الكذب يدمر المصداقية؛ وكل كذبة تطلقها تحتاج لعشر كذبات تساندها..

الصوت رسالة الروح

في بداية عملي بالصحافة اتصل بي سكرتير وزير الإعلام ونقل إلي رغبته في مقابلتي.. كان الموعد بعد ثلاثة أيام فبقيت أفكّر في كيفية التأثير عليه وترك انطباع حسن لديه.. سار كل شيء على ما يرام حتى قلبت فنجان الشاي الموضوع أمامي فارتبكت وانهارت كل دفاعاتي المصطنعة وبدأ صوتي بالحشرجة والتهدج!!

وفي المقابل ظل هو يبتسم بشفقة وكأنه يقول:

استشفْ (الضعف) في صوتك آهات دفينة

يتوارى بين أنفاسك كي لا أستبيه!!

وبعد نهاية اللقاء شعرت بأن صوتي أساء لموقفي وشخصيتي وفرصتي معه - وأدركت من يومها مغزى القول الصيني (الصوت رسالة الروح).

... وكما حاولنا "قراءة الجسد" في آخر موضوع، سنحاول هنا

قراءة الصوت وكشف دخيلة الإنسان من خلال طريقة كلامه وفلتات لسانه [١].

فأصواتنا تخرج من أعماقنا بطرق مختلفة تكشف شخصياتنا وتفضح أسرارنا.. فحين تكون متوتراً تتوتر لديك الحبال الصوتية وتجف حنجرتك فيخرج كلامك متحشرجاً مخنوقاً. أما حين تكون في وضع هادئ مسترخ فيخرج صوتك هادئاً وواثقًا بصرف النظر عما تقوله فعلًا (ولهذا السبب اخترعت المقابلة الشخصية؛ حيث لا يهم ما تقول، بل كيف تقوله وتكشف شخصيتك من خلاله)!!

فبالنسبة لنا كمستمعين، فإن جزءًا من حكمنا اللاواعي على الآخرين يتم من خلال أصواتهم ونغمات كلامهم وطريقتهم في الحديث.. تذكّر بنفسك كم رجلٍ رفيعٍ قلّ في نظرك لأنه يملك صوتاً طفولياً، وكم امرأة نقص جمالها؛ لأن صوتها يشبه صرير الباب، وكم إنسانٍ احترمته ووقرته حتى تحدّث بطريقة صاخبة ومزعجة..

---

(١) من الأقوال المأثورة لعثمان بن عفان – رضي الله عنه – قوله: (ما أسر عبد من سريرة إلا أظهرها الله على قسمات وجهه أو فلتات لسانه).

فنحن ندرك بطريقة لا واعية وجود علاقة متبادلة بين طبيعة الصوت والشخصية التي نملكها (في هذا الموقف أو ذاك).. فكما أن الواثق من نفسه يخرج صوته هادئاً وطبيعيًّا، يخرج صوت الخائف والمتوتر بطريقة غير متناغمة ومتعارضة مع حركات جسده..

***

هذا من جهة الصوت وطريقة الحديث.. أما من جهة الحديث نفسه؛ فلاحظ أن لكل إنسان جملة أو كلمة تتكرر على لسانه دائمًا – وهو ما يطلق عليه إخواننا المصريون (لزمة)...

... ذات يوم فاجأت مراهقي العائلة وهم يلمزون آباءهم وكيف أن لكل منهم جملة أو لزمة يكررها دائمًا.. وعدتهم بعدم إفشاء سرهم إن أخبروني بـ(اللزمة) الخاصة بكل واحد منهم.. تراوحت تعليقاتهم بين (الدنيا ما عادت زي أول) و(يا جبل ما يهزك ريح) و(عِيْش يومك يا رُجّال) و (يد ورا ، ويد قدام)!!

أضحكتني ملاحظاتهم ولم أفشِ سرّهم لأنني شاركتهم الاعتقاد بأن لكل إنسان فعلًا (لزمة) تكشف حقيقته وطريقة تفكيره.. فحين يكرر أحدهم مثلًا مقولة (ما عادت الدنيا زي

أول) تشعر أنك أمام إنسان فشل في التأقلم مع الحاضر ويسترجع الماضي طلبًا للطمأنينة.. أما (عيش يومك يا رُجّال) فتشير إلى شخصية لامبالية لا تنشغل بالمستقبل ولا تتعظ بالماضي.. أما حين يكرر أحدهم (يا جبل ما يهزك ريح) فهو يعبّر عن ثقته بنفسه وعزمه على النجاح مهما ساءت الظروف.. أما (يد ورا ، ويد قدام) فتعبير يفيد بكثرة عودة صاحبه بخفي حنين!!

لا يتطلب الأمر طبيبًا نفسيًّا لسبر أغوار الناس بهذه الطريقة.. فحين تتغيّر ملامحنا عند سماع كلمات معينة.. وحين تزل ألسنتنا أو نكرر كلماتٍ معينة، يصبح واضحًا أننا نحمل همها أكثر من غيرها..

هناك قصة طريفة ذكرها الكاتب العراقي خالد القشنيطي توضّح كيف يمكن لهموم الإنسان أن تظهر على لسانه دون أن تسمعها أذنه.. ففي مقال نشره في صحيفة الشرق الأوسط بعنوان: (لغتان أو أكثر) يقول:

أيام الحرب العالمية الثانية كان هناك بقال في حي الكرنتينة في بغداد يتعاطف مع هتلر مثل معظم العراقيين في ذلك الوقت..

وكان هذا البقال يستمع خلسة إلى (راديو أنقرة) الذي كان يبث أخبار المعارك بين الطرفين.. وذات يوم ذهبت لأشتري منه بعض الحلوى فبادرني بقوله: (ابني خالد، هل سمعت آخر خبر؟ هتلر قضى على الإنجليز في طبرق عن بكارة أبيهم).

وبالطبع كان يقصد (بكرة أبيهم) ولكن ما كان يشغل باله حينها ليس هتلر أو معركة طبرق، بل كونه أباً لسبع بنات غير متزوجات كان الحفاظ عليهن صعبًا في حي الكرنتينة الغارق بالفسق والإباحية!!

وبناء على كل ما سبق؛ حاول أنت التنبّه (ليس للكلام ذاته) بل إلى طريقة الكلام، وفلتات اللسان، واللزمة التي يكررها كل إنسان...

حاول امتلاك صوتٍ واثقٍ ونبرة هادئة حتى تصبح جزءًا من شخصيتك.. تمسّك بهدوئك وثبات صوتك ولا تسمح لسبب تافه (مثل سكب فنجان الشاي) أن يؤثر على ثقتك بنفسك...

كما حدث لصديقنا المسكين!!

***



: باختصار:

في مواقف كثيرة (مثل المقابلة الشخصية) ليس المهم ما تقوله بل (كيف تقوله).

كما يمكنك قراءة الملامح بعينيك، يمكنك أيضا قراءة الصوت بإذنيك.

اختصر حديثك إن لم تكن واثقاً من تأثيرك.. فالناس تلاحظ طريقة كلامك، وفلتات لسانك، واللزمة التي تكشف اهتمامك.

***

الصمت لغةٌ لا يتقنها الجميع

الاستماع مهارة لا تقــلّ بلاغة عن الكــلام.

يفترض أن تتقنه جيدًا؛ لأنّ الله خلق لك أذنين مقابل فــم واحد.

يخـدمك أكثر من الحديث؛ لأنّك لا تتعـلّم شيئًا حين تتحدّث، في حين تتعلم الكثير حـين تنصت.

الكلام شهوةٌ، وتصرّف بدائي، ومحاولة سيطرة على الحضور؛ في حين أنّ الاستماع انضباط ذاتي، وتصرّفٌ راقٍ، وتحكم بالأعصاب والجوارح.

نعشق الحديث لساعات؛ لأنّ الكلام لا يجعلنا فقط محور الاهتمام؛ بـل ولأنّه فعل سهل وتداعٍ حـر للأفكار.. يسهل عليك الحديث لأنّك تتفوّه بسرعة ٢٢٥ كلمة في الدقيقة ولكنّك تحتاج إلى دقيقتين لاستيعاب نفس العدد من الكلمات.

... وفي المقابل نكره الاستماع للآخرين طويلا؛ ليس فقط لأنّه

يجعلنا ضمن الأتباع؛ بل ولأنّه يحتاج إلى متابعة ووعي وتركيز متواصل - وهذا سرّ إصابتنا بالملل والنعاس أثناء الخطب والمحاضرات الطويلة.

نحب الحديث؛ لأننا حين نتحدّث نكون ضمن سياق آمن نعرفه ومتهيئين له بذهنية مسبقة (ولهذا السبب يكره المسؤول طرح أسئلة تقطع سياق أفكاره).. أما حين تستمع فتضع نفسك في موقف مكشوف وغير مضمون تضطّر معه للدفاع عن نفسك والتفاعل عشوائيًا مع آراء ومداخلات غيرك.

مشكلتنا هذه الأيام أنّ الجميع يريد التحدُّث، والقليل يريد الاستماع.. حتّى حين نتناقش لا نستمع لكي نتعلم أو نفهم وجهة نظر الطرف الآخر، بل كي نُفحمه ونُجهّز الردّ عليه قبل انتهاء كلامه.. ما لم تكن أنت الخطيب أو المحاضر؛ يجب أن تحترم فرصة تداول الحديث والنقاش بين الحضور.. حين تسرق المجلس بحديثك المتواصل تسقط من أعين الناس وتدفعهم لمقاطعتك، والاستخفاف بكلامك، وعدم أخذك على محمل الجد..

البعض يعتقد أنّه حين يتكلّم بإسهاب يخلب الألباب، ولكن هناك دراسة نرويجيّة تؤكّد أنّ أكثر الناس مهارة في الحديث أكثرهم مهارة في الإنصات للآخرين [١]... تؤكّد أنّك حين تستمع للناس لا يشعرون تجاهك فقط بالاحترام والتقدير، بل ويصفونك في غيابك – وبعد ذهابك – كمتحدّث لبق وبليغ !!

لا أطالبك بالصمت وعدم إبداء الرأي، ولكنّني أحاول فقط تنبيهك إلى اختلاف مواقف الناس تجاه الفِعلَين (الثرثرة، والاستماع).. تذكّر بنفسك كم مرة تجاهلت، بل وكرهت شخصًا ثرثارًا استأثر بالحديث ولم يمنحك فرصة المشاركة وإبداء الرأي.. وفي المقابل؛ تذكّر أكثر شخص محبوب بين أصدقائك، ستلاحظ أنّه أقلهم حديثًا وأكثرهم إنصاتاً لك واستماعًا لهمومك ومشاكلك..

***

(١) الفرق بين الاستماع والإنصات، أن الأول يحدث دون قصد (كأن تستمع لأغنية تنطلق من السيارة التي تقف قربك).. أما الإنصات؛ فهو محاولة وتقصد الاستماع بغرض الفهم والتأكد (كأن تطلب ممن معك السكوت للتأكد من مصدر الصوت).

هذا من جهـة ..

ومن جهة أخرى؛ لاحـظ وجود فرق كبير بين تعـلّم الصمت والإنصات، وبين اختيار السكوت كوسيلة للـرد ...

فالصمت وعدم الردّ يبعـثان أحيانًا رسالة أقوى من النقاش والجدال وتقـديم الحجج.. تحتاج أحيانًا إلى عدم الكلام؛ لأنّ ردك على الجاهل يـنزل بكِ لمستـواه، وعلى الحاقـد يزيده تطاولًا، وعلى الوضيع يمنحه فرصة الظهور..

لا يمكنني تخمين كافّة المواقف التي يكون فيها صمتك أقوى من كلامك، ولكن بوجـه عام هناك عشرة مواضع (جرّبتها بنفسي) أنصحك فيها باختيار لغـة الصمت على لغـة الكـلام..

يحـسُـن بـك السكوت مثـلًا:

- حين تكون بين أشخاص لا تعرفهم، يخوضون في نقاش لا يخصّك.
- وحين تكون بين أشخاص تعرفهم، ولكنّهم يتناقشون في قضيّة تسيء لـغـيرك...
- وحين لا يكون لديك شيء تضيفه للحوار؛ يصبح صمتك

وقـارًا – في حين قد يفضح حديثك جهلك وقـلّة معرفتك.

- وحين يخوض الناس في غـيبة أو نميمة أو تحقـير لغـائب.. إتركهم حتّى يخوضوا في حديث غيره.
- وحين يتطاول عليك شخص أصغر منك سنًا، أو أقل منك منزلة (ويزداد صمتك بلاغة حين ترمقه بابتسامة ساخرة).
- كما يجب أن تصمت حين يتحدّث أحدهم عن موضوع طلب منه الحضورُ أو المستضيف الحديثَ عـنه.. ولا تسأله أو تعـقِـب على كلامه حتى ينتهي..
- ولا تقاطع شخصًا راقـيًا يتحاور معك بأدب واحترام، ولكن حين يأتي دورك ذكّره بأنّك لم تقاطعه.
- أيضًا الصمت خيارك الوحيد أمـام شخص يملك عليك سُـلطة (لأنّ صمتك يجعله يندم لاحقًا، أمّا ردّك فقد يولّد ضدك غضبًا دائمًا).
- ويستحسن أن تصمت حين تسمع خبرًا أو معلومة خاطئة من مُـسنّ أو شخص له فضل عليك (كوالدك أو والد زوجتك).. وإن كان الأمر يستحق؛ صحّحها له حين تنفرد به لاحقًا.

- وأخيرًا؛ أنصحك بالصمت حين يكون في المجلس سفيه ثرثار لا يحترم أحدا ولا يراعي البنود التسعة (أعلاه)...

ومرّة أخرى؛

لا أطالبك بالتحوّل إلى تمثال صامت، ولكنّني أنبّهك فقط إلى أنّ الاستماع جزء من مهارة النقاش، وأن الصمت آخر محاولة لقول كلّ شيء...

***

النظريّة باختصار:

- الصمت لغة لا يتقنها الجميع، وإقناع الناس برأيك يتطلّب الاستماع إليهم أولًا.
- السكوت قد يكون أصدق تعبيرًا من الخُطب، وفي مغزاه الحدّ بين الجد واللعب [1].
- الإنصات جزء من مهارة النقاش، والصمت آخر محاولة لقول كلّ شيء..

***

---

(1) هذا القول أتى على سبيل التضمين لبيت المتنبي المشهور

السَّيفُ أَصْدَقُ أنبَاءً مِنَ الكُتُبِ في حدِّهِ الحدُّ بينَ الجدِّ واللَّعب

وهذه خمس لغات لا يتقنها الجميع

الصمت وعدم الردّ خير دليل على أنّنا (لا نحتاج للكلام) كي نعبّر عن مشاعرنا..

لا نحتاج للأصوات والألفاظ كي نُخبر بحقيقتنا وآرائنا وردود أفعالنا.

تخطئ حين تعتقد أنّ "الحديث" هو لغة التواصل الوحيدة بين البشر.. وتخطئ أكثر حين تعتقد أنّ تعلّم لغة أجنبية يضمن تواصلك معهم بطريقة أفضل.

... قبل سنوات كنت في سفينة سياحيّة تجوب نهر الراين في ألمانيا. كنت وحيدًا ومتجهّمًا وأعاني من طول الرحلة وحرارة الشمس. نزلت من على سطحها لشراء مشروب بارد من الكافتيريا. وأثناء انشغال الفتاة بتكسير الثلج رأيت خلفها لوحة تقول: "الابتسامة لغة يفهمها جميع البشر".. ابتسمت تلقائيًا في الوقت الذي رفعت فيه الفتاة رأسها، فشاهدتني ابتسم وردت عليّ بابتسامة أجمل.. لا أدَّعي أننا وقعنا في الحب من أول نظرة ، ولكنّ المؤكد أننا تواصلنا بلغة إنسانية أكّدتها اللوحة.

خطر ببالي حينها أنّ إتقان الحديث يختلف عن إتقان فـن التواصل.. كانت تجربة صغيرة أكّدت أنّ لغـة التواصل الجميل تحتاج لأكثر من نطـق الكلمات واهتزاز طبلة الأذن..

فـحين يجتمع غريبان فوق جزيرة معـزولة ستنشأ بينهما تلقائيًا لغة تواصل جديدة تعتمد على الصوت والإشارة وقراءة ملامح الوجـه.. شخصان فقط هما العـدد المطلوب لاستحداث لغة جديدة طارئة – تـبدأ بالإشارات ولغة الجسد، قبل ابتكار ألفـاظ وأصوات تناسب المواقف والاحتياجات...

ذات يوم قرأت خبرًا عن مجموعة من الأطفال الصمّ في نيكاراجوا اخترعوا لغتهم الخاصة. فقد لاحظ المشرفون في ملجأ ماناجوا أنّ الأطفال الصمّ ابتكروا لغة خاصة بهم عبارة عن مقاطع صوتية وإشارات جسديّة لـبّت ٩٠٪ من حاجتهم للتفاهم.. وهذه الظاهرة تحدث أيضًا بين أبناء السوق أو الكار الواحد حيث تظهر بينهم لغة إشارة ومصطلحات وأصوات لا يفهمها الشخص الغريب..

ومثل هذه الظاهرة دليل على أنّ اللغة المنطوقة لا تشكل (كما أثبتت دراسات كثيرة) أكثر من ٢٥٪ من مجمل تواصلنا مع

الآخرين. ما يتبّقى يعتمد على ملامح الوجـه، ولغة الإشارة، وسياق الموقف، ونبرة الصوت، والتوقع المسبق.. فـالإشارة لغة أزليّة يتواصل بها الصم، وملامح الوجه لغة رديفة يتواصل بها الأغراب، ونبرة الصوت تمنح كل كلمة معاني مختلفة (واحسب كم معنى يوجد لـكلمة "طيّب" بحسب نبرة قائلها)...

حين تتأمّل لغات البشر المنطوقة تكتشف أنّها هي ذاتها تتضمّن كلمات وأصواتًا ونبرات يشترك فيها الجميع. هناك دراسة من معهد ماكس بلانك الألماني تشير إلى أنّ البشر يستخدمون أصواتًا مشتركة مثل (آآآه)، (ياااه)، (هاااه)، (وآآو) للإجابة والنفي والاستغراب، وحتّى من لا يستعملها يفهم معناها.

... أيضا؛ جميعنا يدرك أن اللغة الإنجليزية أصبحت في عصرنا الحاضر لغة عالميّة يتفاهم من خلالها الأغراب في جميع الدول.. أصبحت دارجة لدرجة أنّ من لا يجيدها يعرف على الأقل الألفاظ الأساسيّة فيها مثل (نعم) و (لا) و (أوكي).. وبالإضافة إلى اللغة الإنجليزية هناك إبجدية موريس (التي يتقنها معظم البحارة حول العالم) ولغة الإشارات (التي أصبحت شائعة في معظم القنوات

الإخبارية) ورموز الإيموجي اليابانيّة التي توجد في هواتفنا الذكية وتحوّلت لمفاهيم عالمية (لدرجة أن اختار قاموس أكسفورد الوجه الضاحك ككلمة عالمية مشتركة عام ٢٠١٥)..

وكلّ هذه الطرق الرديفة في التواصل؛ تعني أنّ حتّى نسبة تواصلنا بالكلمات المنطوقة (الـ٢٥٪) بدأت تقلّ بفضل العولمة، وشبكة الإنترنت، وتمازج الثقافات، وتحوّل العالم لقرية صغيرة..

أنا شخصيًا على ثقة بأنّ العالم كلّه سيشترك قريبًا بلغة عالميّة موحّدة تعتمد – ليس فقط على اللغة الإنجليزيّة – بل على إشارات ورموز ومفاهيم عالميّة يفهمها جميع البشر[1]..

... وحتّى يحدث ذلك اسمح لي بتذكيرك بخمس لغات (ليس من بينها الإنجليزية) تسمح بتواصلك هذه الأيام مع أيّ إنسان على كوكب الأرض:

---

(١) حين زرت كوريا الجنوبية عام ٢٠١٢م كنت ألبس قميصاً يمتلئ برسومات لأشكال يحتاجها السائح (مطعم، تاكسي، فندق) استعين بها لسؤال الآخرين عنها دون الحاجة للحديث.

- **الأولى:** هي لغة الابتسامة التي تغنيك عن الحديث في معظم المواقـف.
- **والثانية:** لغة الأدب والتعامل الراقي التي يفهمها الجميع، ويقدرها حتى الأطفال.
- **والثالثة:** لغـة الاحترام التي تخبر الناس عن أصلك وفصلك وطبيعة مجتمعك..
- **والرابعة:** تسامحك الديني والثقافي.. وهذه ليست فقط لغة عـالميّة مشتركة، بـل والديانة الوحيدة التي يعتنقها جميع البشر.
- **أمّا الخامسة:** فهي ألّا تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك، بـل كما هي أخلاقك، وتربيتك، وما نشأت عليه مع من تحب وتكره..

.. اسمع كلامي، وأتقـن هذه اللغات قبل التفكير بإتقان أي لغـة أجنبية منطوقة...

***

النظريّة باختصار:

- البشر يبتسمون بلغة واحـدة، ويفهمونك بـلغات جسدية مختلفة.
- الابتسامة، والاحترام، والتعامل الراقي؛ لغات أساسية في تواصلك مع الثقافات العالمية.
- التسامح؛ هو الديانة الوحيدة التي يـعتنقها جميع البشر.

اطلب منه التفكير أولاً

البشر يولدون عباقرة؛ حتى يتولى البيت تربيتهم، وتعيدهم المدرسة إلى "جادة الصواب"...

فالأطفال بطبيعتهم (عباقرة) بدليل قدرتهم الدائمة على طرح أسئلة جريئة كمحاولة للفهم والاستكشاف.. غير أننا نكبت فيهم هذه الموهبة إما من خلال تقديم إجابات جاهزة (تطفئ شرارة العقل) أو منعهم من طرح أسئلة محرجة لا تتسق مع ثقافة المجتمع، وسياسة التعليم، وما تفرضه العادات والتقاليد..

كل من درس العبقرية ودوافع الإبداع يكتشف أن العباقرة احتفظوا (بطريقة ما) بدهشة الطفولة حتى سن متقدّمة.. فالأسئلة الطفولية الساذجة (لماذا وكيف ومتى وأين؟) التي نسمعها من أطفالنا هي المحرّض الأول للاستكشاف والإبداع.. أما حين نكبر؛ فتصاب أدمغتنا بالصدأ، وتستسلم عقولنا للمسلّمات، ونركن لأجوبة قديمة تعلمناها من البيت والمدرسة ومنابر الوعظ والإرشاد...

... هناك دراسة روسية تفيد بأن نسبة المبدعين بين الأطفال تصل إلى٩٠٪ حتى سن الخامسة، ثم تنخفض بسرعة إلى١٠٪ في سن السابعة.. وما أن يصل الطفل إلى سن التاسعة حتى تنحدر موهبة الإبداع لديه إلى ٢٪ فقط من مجموع الأطفال – ولهذا توصف السنة الثالثة الابتدائية بمقبرة الإبداع..

وما يحدث هنا – حسب تصوّري – هو أن تسع سنوات من التوجيه والإرشاد وتقديم الأجوبة الجاهزة تطمس موهبة البحث والتساؤل لدى الأطفال (وهما أهم صفتين ينبغي توفرهما في أي مكتشف ومبدع).. وفي السنوات الدراسية التالية؛ تُرسخ المدرسة مفاهيم فكرية جاهزة (غير قابلة للنقد أو المناقشة) تنتهي باستنساخ عقولٍ متشابهة تمت قولبتها بحسب "المنهج السليم"!

ولتشجيع طفلك على التفكير باستقلالية لا أنصحك بالرد فوراً على كل سؤال يطرحه عليك.. اطلب منه التفكير (أولاً) والبحث عن الجواب بنفسه – ثم تناقش معه في النتيجة التي توصل إليها..

بدل تعطيل عقله واستجداء الحل من غيره اطلب منه التفكير أولا ؛ لأن منحه إجابة جاهزة لا يختلف عن التدخل لحل

واجباته المنزلية قبل أن يحاول فيها أصلا. لا يجب أن تتدخل حتى يصل إلى طريق مسدود أو يتبقى جزء يسير يصعب فهمه أو تجاوزه – وحتى في هذه الحال لا تقدِّم له حلولاً جاهزة، بـل فكّر معه لاستنباط حلوله الخاصة.. بهذه الطريقة يحتفظ ابنك بعبقرية الطفولة ويتعلم أربعة عناصر أساسية في الإبداع هـي:

الثقة بـالنفس، والجرأة في الطرح، وتعلّم طرق البحث، والتفكير باستقلالية...

***

... أيضا حـين يسألك طفلك سؤالًا سـاذجًا أو محرجًا، لا تنهره أو تعنّفه أو تحذّره من طرح (مثل هذه الأسئلة) بل شجعه على كسر المألوف وتجاوز السائد والمعروف. توقّف عن منعـه من طرح (الأسئلة المحرجة) حتى أمام الناس – وحتى حين تعجز أنت عن تقديم الإجابـة المناسبة..

حين كان ابني ياسر في التاسعة من عمره طرح عليَّ سؤالاً حيّرني فعلًا.. سألني: (لماذا لم يخلق الله جميع الناس أثرياء)؟.. لم أعرف الجواب، ولم أعـب عليه السؤال، ولكنني اكتفيت بِقولي:

فكِّر أنت بالإجابة، وغـداً سنتناقش في الموضوع – ولم يعلم أنني أنا من أراد فرصة التفكير حتى يوم الغـد..

وفي اليوم التالي أتاني بنفسه وأخبرني جواباً لا يبتعد كثيراً عما فكّرت فيه (لدرجة توقعت اقتسامنا جائزة نوبل في الاقتصاد)..

فـلو أصبح جميع الناس أغنياء، سيصبحون تلقائياً فقراء لأنه في حال أصبحنا كلنا أثرياء سترتفع تلقائيا قيمة السلع والخدمات التي نستهلكها.. وحين ترتفع الأسعار يرتفع (التضخم) إلى مستوى يعجز عنده معظم الناس عن الشراء – وبالتالي يعودون فقراء رغم كثرة العملات الورقية بين أيديهم..

هذا السؤال الطفولي (الذي يبدو بريئا وساذجا) نبهني إلى أن الأغنياء ليسوا أغنياء فقط بسبب كثرة المال، بـل بسبب قلة عددهم (مقارنة بأفراد المجتمع) وتمتعهم بفرص شراء سلع رخيصة وضعت لمتوسطي الدخل..

لـو أنني قدّمت إجابة متسرعة لعطلت ذهنه عن التفكير ومنحته منذ البداية إجابة خاطئة (فنحن لا نعترف غالباً بجهلنا أمام أطفالنا).. لا ندرك أن إجاباتنا الجاهزة تُعطّل قدرتهم على التفكير والإبداع والخروج بحلول مختلفة.. نأمرهم بالكف عن طرح المزيد من الأسئلة، أو نفكِّر بالنيابة عنهم – وكلا الفعلين

يطمسان قدرتهم على التفكير والبحث والاستنباط والتحليل وكافة الملكات المكونة للعبقرية.

- أتعرفون ما الذي يقلقني أكثر من دور البيت والمدرسة في قـتل موهبة الإبداع لدى الصغـار؟

نشأتهم داخل ثـقافة مقيدة للعقـل، ومشجّعة على الاتباع، ومحذّرة من فعـل شيء دون استشارة..

- وهــل تعرفون ما الذي دفعـني للحديث عن الأطفال تحديدا؟

رغـبتي في أن تعـود أنت إلى دهشة الطفولة، وبراءة التساؤل، والهـوس بالمعرفة، وكسر القيود التي تمنع الكبار من التفكير بحرية والتساؤل دون خــوف...

***

النظريّة باختصار:

- لا تمنح طفلك أجوبة سهلة، ولا تمنعه من طرح الأسئلة الصعبة...
- المدرسة تقتل الإبداع؛ لأنها تُخرج عقولاً تمت قولبتها بحسب (المنهج السليم).
- العباقرة هم الفئة القليلة من البالغين الذين ما زالوا يحتفظون بدهشة الطفولة وهـوس المعرفة.

***

أسوأ نصيحة سمعتها في طفولتك

في كلّ مرّة توبّخ فيها طفلك تشوّه شخصيته، وتـقتطع جزءًا من ثقته بنفسه.. في كلّ مرة تعنّفه جسديًا لا تهينه وتحطّم كبرياءه فقط، بـل وتصنع منه وحشًا متسلّطًا يقـلّدك مستقبلًا.

أمّـا الأسوأ من العنف والتوبيخ فهـو أن تلقي على مسامعه نصائح سلبية قد تبدو في ظاهرها إيجابية، ولكنها تبني شخصيته بطريقة مشوّهة وغير سوية.. نصائح ومقولات (وأمثال شعبية) يعتقد البعض أنّهـا تعلّمهم الرجولة والأخلاق، في حين أنّها تعلّمهم القسوة والأنانية والعنصرية وينعكس ضررها على المجتمع عاجلًا أم آجلًا.

قــبل كتابتي لهذا الموضـوع حاولت تذكّر أسوأ النصائح التي سمعت الأهل يلقونها على أبنائهم.. لاحظت أن معظمها تأتي بصيغة (أمثال شعبية) تحولت من فرط القدم والتكرار إلى قوانين تبرر تصرفاتها السيئة..

جمعت منها ما يكفي لكتابة هذا الموضـوع، ولكنني قررت أيضا سؤال متابعيّ في تويتر عن أسوأ نصيحة سمعوها في حياتهم..

حصلت على أضعاف ما أريـد، وأكدت جميعها ملاحظاتي بخصوص تأثيرها السلبي على الفرد والمجتمع...

وفي الأسطر التالية سأستعرض معكم أسوأ النصائح التي يمكن للأطفال سماعها شارحًا رأيي أمامها (وأعتذر مقدما عن لغتها العامية كون معظمها تحولت إلى أمثال شعـبية نلقيها كنصائح أبويّــة):

النصيحة الأولى: (إن سرقتَ اسرق جَمل):

وهي نصيحة تسبّبت بظهور هوامير يسرقون الأراضي والمال العام، ولكنهم يطالبون بقطع يد السارق في ربع دينارٍ فصاعداً.

النصيحة الثانية: (لا تخليك حرمة):

وهي نصيحة سلبية لا توحي فقط بضعف المرأة، بـل وتنعـتها بالضعف والجبن والتخاذل.

والثالثة: (الله سخرهم لنا):

وهذا تبرير ساذج نداري به فشلنا وعجزنا عن منافسة شعوب (كافرة) تجاوزتنا بأشواط.

والرابعة : الرجل ما يبكي:

نصيحة تعـلّم ابنك كبت مشاعره، وعدم التعبير عنها بطريقة صحية وسليمة..

والخامسة: (اتّــقِ شرّ من أحسنت إليه):

وهذا ليس بحديث (كما يعتقد البعض) بل مقولة خاطئة تعلّمنا الشك وسوء الظن حتّى بمن نحسن إليهم.

والسادسة: (لا تثق بغير جماعـتك):

وهذه نصيحة عنصريّة قــبليّة تدفعنا للريبة والشك بكل من لا يمت لنا بقرابة ونسب.

والسابعة: (الأقارب عقارب):

وهي نصيحة تناقض سابقتها، وتـثير الريبة في أقرب الناس إلينا.

والثامنة: (لا تتكلّم في مجلس الكبار):

وهي نصيحة تنزع من الطفل جراءته وثقته بنفسه، في حين قال (الغلام) لعمر بن عبدالعزيز : "لو كان الأمر بالسنّ لكان في أمّة محمّد من هو أحقّ منك بالخلافة".

والتاسعة: (البنت ما لها غير زوجها):

وهي نصيحة توحي للفـتاة منذ طفولتها بأنّها مخلوق ضعيف لا يمكنها العيش والاستمرار دون رجل.

أمّا النصيحة العاشرة فـهي (**ظل راجل ولا ظل حيطة**):

وهي نصيحة تـلغي شرط الرجولة ونبالة الأخلاق، وتـوجّه الفتاة لـقبول أي ذكـر يطلب الزواج.

***

وبعد سؤال أصدقائي في تويتر (عن أسوأ نصيحة سمعوها في حياتهم) وصلتـني التعليقات التالية:

- **مـد رجولك على قَدّ لحافك:**

وهي نصيحة تعلم الكسل والخنوع والاكتفاء باليسير (وأقترح أن تقال بطريقة معاكسة: مد لحافك أبعد من رجولك).

- **امشِ دائماً جنب الحيط:**

وهي نصيحة تعلم الطفل الجبن والتخاذل والبقاء في الظل.

- **جلد ما هو جلدك، جر عليه السكين:**

وهذا قول يرسخ الأنانيّة، ويشجّع على الاعـتداء، ويسيء لكافة التعاملات الإنسانية.



- **أنفق ما في الجيب يأتيك ما في الغـيب:**

وهي نصيحة ليست فقط (غير جائزة شرعًا) بـل وتوحي بمشروعيّة بـذل الرشوة لشراء الأسرار.

- **إن لم تكن ذئبًا أكلتك الذئاب:**

وهذه نصيحة مبطنة تدعـوك إلى أن تكون أنــت الذئب الذي ينهش لحـوم الضعفاء.

- **الرجـل ما يعـيبه إلّا جيبه:**

ولهذا السبب لم يعـد بعض الرجال يقيم وزنا للشهامة والأدب مكتفيا برصيده في البنك...

- **هذا كلام حريم:**

وكأنّ صدق الحديث ودقــة الخـبر مقتصرة على الذكور فقط.

... وهـذه كلها مجرّد نماذج لنصائح سيئة ومقولات سلبية تشيع في مجتمعاتنا العربيّة (تعرفون منها الكثير).. تجسّد طريقة تفكيرنا، والأخلاق التي نورثها لأبنائنا، والطريقة التي سيتصرفون بها بعد جيل أو جيلين.. يمكننا تأليف كتاب كامل عنها في حال أخبرنا كلّ

قارئ بنصيحة واحدة فقط أثّرت على شخصيته وتعامله مع مجتمعه.. شرحتُ آثارها السيئة وتداعياتها السلبية كي نعي خطورتها ونتفق على هجرها وعـدم تكرارها أمام أطفالنا...

يـقول الفيلسوف الصيني لاوتســو:

راقب أفكارك؛ لأنّك ستعبّر عنها بالكلمات..

وراقب كلماتك؛ لأنّك ستطبقها كأفعال..

وراقب أفعالك؛ لأنّها ستصبح عـادات تصنع شخصيتك..

***

النظرية باختصار:

- الأمثال الدارجة بين الناس تعبّر عن أخلاق المجتمع والثقافة السائدة فيه.
- معظم النصائح التي نعتقد أنّها تعلّم أبناءَنا الصلابة والرجولة تُمجّد ضمنًا مفهوم القسوة والغلبة والتسلط.
- أول خطوة لتصحيح المفاهيم السلبية هي عدم توريثها للأطفال والتوقف عن تداولها أمامهم.

لا أحد يراقبك مثل أطفالك

حين انتهيت من المرحلة الابتدائية انتهى والدي من بناء عمارة سكنية من خمسة أدوار.. أذكر أنه كان يجلس أمامها في الشارع لينظر إليها بكل فخر واعتزاز.. وفي أكثر من مرة شاهدت الناس يتوقفون ليسألوه إن كانت لديه شقق للإيجار؟..

وذات يوم توقف رجل (يرافقه طفل أصلع) ليسأله إن كان يملك شقة فارغة.. تحدثا طويلا حتى سأله والدي عن عدد أفراد أسرته فقال الأعرابي: بنتان، وهذا الولد، وحرمة (أعزك الله)..

اختفت ابتسامة والدي وأشاح بوجهه بعيداً بمجرد أن قال "أعزك الله" .. لم يُجب عليه ولم يعد يكلمه أو يرد على أسئلته حتى غضب الرجل وقال "إيش فيك صاير أصم، ليش ما تكلمني؟".. ظل والدي صامتاً لا ينظر إليه حتى يئس الرجل وغادر مع ابنه الأصلع دون أن يفهم سبب هذا التغير المفاجئ...

... وللأمانة؛ لا أذكر أن والدي تحدث معي في يوم من الأيام

عن حقوق المرأة أو ضرورة احترامها، ولكنني تعلمت من خلال موقفه هذا وجوب احترام المرأة واحتقار من يحتقرها ويدني من قدرها - ناهيك عن استباق ذكرها بكلمات مثل "أعزك الله" أو "أكرمك الله"...

وأكاد أجزم أنك مثلي تتذكر لوالديك مواقف نبيلة وجميلة أثرت فيك حتى اليوم..

مواقف لم يحدثاك عنها أو ينصحاك بفعلها ولكنها تركت فيك أثراً لا ينسى حتى هذا اليوم..

هذا ما أدعوه التربية من خلال القدوة الحسنة..

أن تتصرف أمام أبنائك بأخلاق رفيعة تغـنيك عن ألـف نصيحة وخطبة بليغــة..

مهما ادعيت لنفسك؛ فلا قيمة لدعواك قبل تطبيق ذلك في حياتك وتصرفاتك اليومية - (فالدين المعاملة والأخلاق تُجسدها تعاملاتنا مع الناس)..

ما نفع الكلمات والنصائح إن كنت تفعل أمامَ أطفالك ما

يناقضها؟ .. ما فائدة حثهم على الصدق والنزاهة والأمانة وأنت تعجز عن تطبيق ذلك بينهم !؟..

.. كيف تتوقع منهم المحافظة على القيم والأخلاق – أو حتى النظافة وعدم التدخين – دون أن يروك تفعل ذلك أولا ..

سيعتبرونك منافقاً أو ضعيف الإرادة – أو في أفضل الحالات تطالبهم بما تعجز عن فعله أمامهم. هذا التناقض بين أقوالك وأفعالك سينتهي حتماً بتأثير معاكس عليهم و ﴿كَبُرَ مَقْتًا عِندَ ٱللَّهِ أَن تَقُولُوا۟ مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (الصف، الآية: ٣)..

وفي المقابل تجسيد الأفعال الراقية أمامهم يحولك إلى "قدوة حسنة" وكتلة من الأخلاق المتحركة.. لا تعفيك فقط من تكرار الإرشادات والنصائح، بل وتُحدث داخلهم تغييراً فورياً ودائماً لم تقصده أو تتوقعه منهم.

قبل سنوات كنت مع عائلتي في أوروبا حين مرت قربنا امرأة تحاول صعود الدرج مع عربة طفلها الصغير.. تقدم ابناي حسام وفيصل لمساعدتها، وحملا عربة الطفل حتى وصلا به لأعلى الدرج.. وبعد ذهابها سألتهما بغرض استفزازهما: ما الذي جعلكما

تساعدانها من دون كل الرجال الذين كانوا يسيرون حولها؟ قال فيصل: "لنفس السبب الذي يجعلك تحمل حقائب النساء على سلم الطائرة"..

وبقدر ما أذهلني الجواب، أسعدني خلق قدوة لم أقصدها بينهم..

وبطبيعة الحال قد يحدث العكس تماما .. فحين يراك أطفالك تتصرف بشكل سيئ أو مشين يفهمون ذلك كتصريح (وضوء أخضر) لفعله مستقبلاً.. فالرجل الذي يحتقر زوجته ينجب أبناء يحتقرون المرأة ويعتبرون زوجاتهم جزءا من أثاث المنزل.. والأب الذي يعامل أبناءه بطريقة عنيفة ومتشددة يحولهم إلى وحوش تعامل أطفالها مستقبلاً بذات الطريقة.. والعائلات التي صنعت ثرواتها من الاختلاس وغبن الناس تنجب هوامير يستبيحون المال العام ويعتبرونه حقاً للشاطر والمحتال...

ابنك الصغير (وليس مديرك في العمل) هو أهم شخص تحرص على عدم التصرف أمامه بشكل خاطئ.. فنحن لا نرث من آبائنا صفاتهم الوراثية فقط، بل وجزءاً كبيراً من أخلاقهم وتصرفاتهم ومواقفهم الشخصية..

لهذا السبب؛ إن لم تكن قادراً على تجسيد تصرفاتك كقدوة

حسنة، لن تكسب من نصائحك لأبنائك غير مـللهم منك وابتعادهم عنك..

لن أعتبرك ملاكاً أو خالياً من العيوب ولكن يمكنك التصرف (أمامهم على الأقل) بطريقة راقية وصحيحة.. فأخطاءُ الآباء لا تُمحى من ذاكرة الأبناء، واحترام الأبناء يمنعهم من تذكـير الآباء بها حين يتقدمون في السن.. لا تحتاج لدكتوراة في علم النفس لـتدرك أن أول (نموذج أخلاقي) يراه الطفل الصغير يحتل عقله ويبقى في ذاكرته ويطرد أي نموذج متأخر يتعارض معه – وهي الفكرة التي سـنناقشها لاحقا تحت عنوان "كي لا تتحجر أفكارك"!

... وقبل أن أنسى؛

والدي لم يتذكر القصة التي بدأنا بها، ولكنه أخبرني بالطريقة التي يعامل بها (الطفل الأصلع) زوجته هذه الأيام.

***

النظرية باختصار:

- (ابنك الصغير) هو أهم شخص تحرص على عدم التصرف أمامه بشكل خاطئ.
- القدوة خير من ألف نصيحة، والنصيحة لا تساوي شيئاً ما لم يبادر صاحبها بتطبيقها.
- الرجل الذي يحتقر زوجته ينجب أبناء يعتبرون زوجاتهم

ما يجب أن تعرفه الفتاة عن الرجال

بعـد صدور الجزء الأول من كتاب نظرية الفستق بـدا واضحًا أنه لقي شعبية واسعة بين الفتيات على وجـه الخصوص.. لاحظت ذلك من خلال الردود والتعليقات (في وسائل التواصل الاجتماعي) ومن خلال الرسائل والاستفسارات التي تصلني عبر البريد الإلكتروني..

وإكراما للجنس اللطيف أستأذن الجنس (غير اللطيف) في تخصيص هذا الموضـوع للفـتيات فقط.. سأخبرهن فيه بأسرار لا يعرفنها عنكم، وأحذّرهن من سبع حقائق صادمة يجب معرفتها مسبقًا عن زوج المستقبل:

- **الحقيقة الأولى أطلق عليها (تأثير الصدمة):**

فحتى لو اعتقدت أنك تعرفينه حق المعرفة (قبل الزواج) تظل هناك (أشياء) لا تظهر إلا بعد الزواج.. فأثناء الخطوبة يحاول كل طرف الظهور بأفضل مظهر يثير إعجاب الطرف الآخر.. غير أن

الأمور تتغير بعد الزواج فيظهر الرجل على حقيقته – بسرواله وفانيلته وشخصيته التي تعاني منها والدته وشقيقته.. وفي حين يمكن للمرأة الأمريكية أن تقول بعد عشر سنوات: هذا هو الرجل الذي قبلته؟ قد تقولين أنت لأهلك بعد عشرة أسابيع: هذا هو الرجل الذي قبلتم به.. وتغلقين باب الغرفة خلفك!!

- **الحقيقة الثانية (خدعة التساوي):**

لا يخدعك أحد فالزواج ليس شراكة وتساوي بنسبة ٥٠٪.. الرجل الشرقي، والعربي بالذات، يرفض المشاركة في مسؤولية الطبخ والتنظيف وتربية الأبناء، فتضطر الزوجة لتحمُّل كل هذه الأعباء حتى حين تملك وظيفة وتشارك في دخل المنزل.. لا أنصحك باختلاق المشاكل حول هذا الموضوع (ولا حتى إخباره أن المرأة غير ملزمة شرعا بأعباء المنزل) ولكن لا تتوقفي عن النقاش معه بهدوء حتى تصلا لحل مقبول..

- **الحقيقة الثالثة (الرومانسية لدينا غير):**

بعكس ما نشاهد في الأفلام؛ رجالنا متحفّظون ويصعب عليهم نطق كلمة (أحبك).. بالنسبة للرجل العربي، التعبير عن الحب بطريقة الأفلام دلع وميوعة، ويكاد يكون من خوارم المروءة..

مهما وصل حب الزوج لزوجته، يخبرها دائماً بأقل مما في قلبه خشية اكتشافها نقطة ضعفه وعدم قدرته على الاستغناء عنها!

الجميل في الموضوع أنه (قد لا يقول أحبك) ولكنه يُظهر ذلك بشكل مفاجآت وهدايا تقول (أحبك) بطريقة مختلفة...

- **الحقيقة الرابعة (لن يبق بقربك دائمًا):**

الرجال لا يحبون الحديث بقدر النساء ويشعرون بالاختناق حين يقضون وقتًا طويلًا في المنزل.. يجب أن تدركي ذلك؛ كي لا تعتقدي أنه سيبقى بقربك أو ينصت إليك كما كان أيام الخطوبة (وتلفونات آخر الليل).. الكلام بالنسبة للرجل مجرد وسيلة لنقل المعلومات (ولهذا السبب نتحدث باقتضاب مع بعضنا على الهاتف) في حين أن الكلام بالنسبة للمرأة وسيلة تواصل واستشعار عاطفي بصرف النظر عن الكلام ذاته (ولهذا السبب تتحدث المرأة مع صديقتها لساعات دون أن تقول شيئاً فعلا).

- **الحقيقة الخامسة (انسي موضوع الصدق والصراحة):**

الصدق والمصارحة شيء مثالي، ولكنه لا يحدث دائما على أرض الواقع.. بل – على العكس – ستكتشفين بمرور الأيام أن الزواج الناجح يتطلب أحيانًا كتم الأسرار وقول نصف الحقيقة!

فمهما بلغت العلاقة بين الزوجين تظل هناك اختلافات لا يمكن تجاوزها.. مجرد وجود (ذكر وأنثى) يعني اختلافاً في وجهات النظر وترتيب الأولويات.. وبمرور الزمن يكتشف الزوجان أن هناك قضايا لن يتفقا عليها ولا يفهمها (الجنس الآخر) فيتعلمان إخفاء الإسرار (غير الضرورية) تجنبًا للاحتكاك..

- **الحقيقة السادسة (انسي كذلك فترة ما قبل الزواج):**

المؤكد أن مرحلة (ما قبل الزواج) تختلف عن مرحلة (ما بعد الزواج). فنحن لم نكن لنسمع عن (قيس وليلى) و(روميو وجولييت) و(عنترة وعبلة) لو أن علاقتهما انتهت بالزواج كملايين البشر.. ما يحفظ قصص العشاق هي (المأساة) التي لم تنته بدخولهم قفص الزوجية.. أما بعد (الزفة) وانصراف المعازيم فتصبح القصة مكررة ولا يتذكرها غير أصحابها.. الحكاية ببساطة تبدأ بعاشقين، ولكنها تنتهي بزوجين وأطفال وخلافات لا تنتهي حول هذا الأمر أو ذاك..

- **الحقيقة السابعة (الهرمونات تتحكم بنا):**

هل تعرفين لماذا تخف لوعة الحب بعد الزواج؟ .. هذا إذا افترضنا وجودها أصلًا قبل الزواج !!

لأن الـحُـب يُحدث تغيُّرات كيميائية في مادة الدماغ تعود لمستواها الطبيعي بعد الزواج.. وبمرور السنين تحدث تغيرات كيميائية أخرى تغـير شخصية (بل وحتى جسد) الرجل والمرأة.. فـهرمونات الحمل والأمومة مثلا تؤثران على شخصية وجسد المرأة، في حين تؤثر مرحلة الأبـوة على هرمونات الرجل فيغدو أكثر حـلمًا وشعورًا بالمسؤولية وتحمُّلًا للأطفال - وحين لا تفرز بشكل كاف يفضل الهرب وقضاء أطول فترة ممكنة خارج المنزل.. ولأن المساحة لا تتسع لشرح (كيمياء الحب والزواج) تذكري فقط أنها تلعب دورًا مهمًّا في المراحل التي ستمران بها خلال رحلة الزواج...!

... قـد تكرهينني بسبب هذا الموضـوع، ولكن هـذا هـو الواقـع الـذي لا يمكنك مواجهته بغير كلمتـين لا ثالث لهـما...

كـوني واقـعية...

***

النظريّة باختصار:

- الرجال رجال، والنساء نساء، ومن الخطأ افتراض اتفاقهما على كل شيء.
- قد تبدأ الحكاية بعاشِقَينِ، ولكنها تستمر بزوجينِ يعوضانِ لوعة العِشق بالرحمة والمودة والاحترام المتبادل.
- ما يحفظ قصص العشاق هي (المأساة) التي لم تنته بدخول قفص الزوجية ..

حيل يلعبها الناس

جـرب استشارة أصدقائك في أي فكرة أو مشروع، ستلاحظ أن ٩٠٪ منهم لا يجيد غير التثبيط والانتقاد والحديث عن الاحتمالات السلبية للفكرة..

ويعـود السبب إلى أن الإنسان بطبعه مخلوق محافظ يخاف من المجهول ويرتاح للمألوف.. يفضّل الثبات والتراجع، على الفعل والمحاولة وتجربة المستقبل - ويحاول نقل هذا الموقف إليك...

أمـا القسم المتبقي من أصدقائك (الـ ١٠٪) فـمندفع وجريء، يشجّعك على المبادرة والاستمرار - لدرجة تشعرك أنه يكاد يسرق فكرتك وينطلق بها بعـيدا..

القسم الأول لا يكرهك بالضرورة، ولكن يدرك أن نجاحك بشكل خارق يكشف فشله بشكل خارق - وهذا جزء من الألاعيب التي يمارسها الناس في علاقاتهم الاجتماعية بطرق واعية أو لا واعية..

والحقيقة هي أن ميلنا الدائم للانتقاد والتـثبيط جزء من أنماط

التعامل السلبية بين الناس.. تعلمت عنها الكثير في صيف عام ١٩٩٦ حين كنت في لندن واشتريت كتابًا صغيرًا بعنوان: (حيل يلعبها الناس).. قرأت معظمه في أحد المقاهي القريبة لدرجة مر الوقت دون أن أشعر، فبدأت ألملم أغراضي، ولكنني نسيت الكتاب أثناء محاسبتي للجرسون..

لم تتح لي فرصة إكمال الكتاب إلا بعد عشرين عامًا حين عقدت صفقة عبر الإنترنت لشراء نسخة مستعملة من قارئ أمريكي.. ورغم وصول النسخة في حالة يُرثَى لها، استمتعت بقراءتها كاملة خصوصًا أن كل (حيلة) يذكرها المؤلف تذكّرني بموقف حقيقي وتجربة فعلية مررت به سابقًا!!

والكتاب كما يشير عنوانه (Games People Play) يناقش الحيل والمكائد وأساليب الضغط التي يمارسها الناس مع بعضهم خلال تعاملاتهم اليومية..

في الجزء الأول يُقسم المؤلف إيريك بيرني تعاملاتنا مع الغير من خلال ثلاثة مواقف:

الموقف الأبوي، والموقف الطفولي، والموقف الراشد.. فرئيسك في العمل مثلًا قد يتعامل معك اليوم بطريقة أبوية قاسية (كرد

فعل على تربيته المضطربة)، وفي اليوم التالي بطريقة طفولية ساذجة (تعتمد على رد الفعل أو مزاجه في ذلك اليوم)، وفي اليوم الثالث بطريقة راشدة وواعية (تعتمد على الاحترام المتبادل وتطبيق القوانين والأنظمة).

أما الجزء الثاني من الكتاب – وهو الممتع فعلًا – فيتضمن نماذج وأمثلة لطرق التعامل المبطّنة بين الناس.. فنحن (نلعب) دائمًا مع بعضنا لاستعراض القوة، وإثبات الذات، وتحصيل المكاسب، وتغيير آراء الآخرين – بل ونلعب ألعابًا خاصة بالمحبين مثل لعبة القط والفأر...

ولصعوبة إيراد كافة القصص الموجودة في الكتاب سأكتفي باستعراض عناوين (الألعاب) الرئيسة التي ستذكّرك فورًا بقصص وتجارب مرّت بك شخصيًّا ...

فهناك مثلًا:

- ✓ هل رأيت نتيجة عملك.. أو ماذا حصل لي بسببك...
- ✓ وحاول منعي إن استطعت (لاختبار مدى جديتك)...

- ✓ وأسلوب المساومة والحشر في الزاوية (في المفاوضات مثلا).
- ✓ وتبني الشخصية المتـمنّعة رغم موافقتها (وتشيع هذه اللعبة لدى الغيد الحسان)!
- ✓ ومحاولة توجيهك بطريقة: لو كنت مكانك لفعلت كذا وكذا.
- ✓ وانظر كيف حاولت بجهد.. أو كـم ضحّيت من أجلك.
- ✓ والاستسلام المشروط (بطريقة موافق، ولكن بشرط...)!
- ✓ والاعتذار بأثـر رجعي (مثـل: كنت حينها أحاول مساعدتك)!
- ✓ وتحميل الوزر الأخلاقي للغـير (طلب مني إبلاغك بوجود أتعاب)!!
- ✓ والابتزاز المؤدب بطريقة (تسعدني خدمتك ولكنْ لديّ طلب بسيط)...
- ✓ اطمئن، سأفعل ذلك من أجلك (ولا أنصحك بالاطمئنان لمن يقول هذا)!!
- ✓ وتحريضك بأسلوب: سأخبرك بأفضل طريقة لفعل كذا وكذا..

✓ أخيرًا؛ لا تنسَ لعبة التثبيط التي بدأنا بها الموضـوع ويمارسها معظم الناس إما طلبًا للسلامة أو طلبًا لبقائك داخل الجماعة.

... المهم فعلًا ليس حصولك على الكتاب نفسه (الذي لم يترجم للعربية) بـل فهم فكرته، وتمثّل مواقفه، وملاحظة ألاعيب الناس بطريقته...

إن فعـلت هذا ستصبح أكثر ذكاء من عمر بن ربيعة الذي انطلت عليه لِعبة القط والفأر من (الآنسة هـند):

كلـما قلـت لهنـد متـى ميعادنـا   ضـحكت هنـد وقالـت بعـد غـد

***

النظريّة باختصار:

- علاقتنا الاجتماعية ألاعيب غير مكتوبة، نلعبها بطرق ليست دائما نزيهة.
- تقبُّلك للضغوط التي يمارسها المجتمع عليك، هو ثمن قبولك داخله كفرد (صالح).
- حين تضع نفسك مكان الآخرين ستصفح عن النصف، وتتغاضى عن النصف الآخر...

***

الحيلة التي تلعبها مع نفسك [1]

الإنسان مخلوق ذكي، أما البشر فمجموعة أغـبياء..

الإنسان شخصية مستقلة وواعـية، أما البشر فـأتـباع ومجاميع تتصرف بروح القطيع..

الإنسان يمكنه أن يتغير خلال ساعة من التحليل المنطقي السليم، في حين يظل البشر أوفياء لأفكار ورثوها منذ قرون!!

هذا هو الفرق بينك وبين مجتمعـك..

هذا هو سبب عجزك عن إقناع الناس حولك..

هذا هو الفرق بين طريقتك (وطريقـتهم) في التفكير والحكم على الأشياء..

- ولكن ماذا لو قلت لك إنك السبب الرئيس في هذه المفارقة!؟

- ماذا لو أخبرتك أنـك وجهان لعملة واحدة؟

(١) هذا المقال كتب أساساً كمقدمة لكتاب (شعب الله المحتار).

فـأنت الفرد والمجتمع في نفس الوقت.. أحيانًا تفكِّر بشكل مستقل وتنظر بمنظار الفرد، وأحيانًا تستخدم منظار المجتمع وتفكر بحسب الأعراف والتقاليد.. الحيلة التي تلعبها مع نفسك أنك خلال دقيقة واحدة فقط تفكِّر بعقليتين، وتتصرف بطريقتين، وتـتـنقـل بين خانتين، وتجمع داخلك بين (الجزء) و (الكل)...

حين تكون في الخانة (الفردية) يسهل إقناعك بالدليل والحجة والمنطق السليم، ولكن حين تنتقل إلى الخانة (الاجتماعية) يصعب على الدليل والمنطق تغـيير فكرة نمطية رسخت في عـقلك منذ طفولتك ويتقاسمها معك جميع الناس..

حين تفهم الفرق بين الإنسان (كـفرد واعٍ ومستقل) وبين المجتمع (كمجموعة تدافع عن مفاهيمها الراسخة) تعرف لماذا يسبق بعض الأفراد عصرهم ويعيشون منعزلين عن مجتمعاتهم.. تفهم سبب العلاقة الأزلية المتوترة بين الـفـرد والمجتمع، وتدرك أنه كلما اتسعت الفجوة بينهما كلما ارتفعت نسبة الشخصيات الانفصامية في المجتمع - واستحق المجتمع نفسه لقب (شعـب الله المحتار)!

لا أعتقد أن تغـير المجتمعات مستحيل، ولكنني أؤمن بأنه بطيء ومتدرج ويستغرق أجيالا عديدة.. يتطلب أولاً اهتمام كل إنسان بتغيير نفسه (كما اتفقنا في ثاني موضوعات هذا الكتاب) ويتطلب ثانيًا الاعتراف بأن المجتمع نفسه ليس مثاليًّا أو محصّنًا ضد النقد (وبالتالي ما الذي يمنع تغييره نحو الأفضل)..

ومن أجل (أولاً) و (ثانياً) يجب أن نتميز بالمصارحة والشفافية لأن ما يحدث في الخفاء يجنح للفساد، ومن لا يعترف بالمرض لن يتناول العلاج.. الأمم التي تجنح للتحفظ وإخفاء المشاكل تعيش حالة سـبات لذيذ ورضا كاذب عن الذات.. وهذه الحالة يسهل الاستسلام لها لأن السبات الفكري هـو الحالة المريحة للمجتمع، في حين أن الانعتاق هو الحالة الاستثنائية المؤلمة للجميع..

حـين تتأمّل سير العظماء والعباقرة والمتفوقين تلاحظ تمتُّعهم بروح الاستقلالية والتمرُّد على الأفكار القديمة.. هؤلاء هم من نضطهدهم خلال حياتهم بتهمة التمرُّد، ونحترمهم بعد وفاتهم بدعوى عبقريتهم وأسبقيتهم لزمانهـم.. يمكنني تأليف كتاب

كامل عن عظماء وعباقرة اضطهدوا خلال حياتهم قبل أن يكتشف المجتمع (بعد وفاتهم) أنهم كانوا على حق، وأنه كان أبطأ من اللحاق بهم..

ولكن حتى قصص العباقرة والعظماء لا يجب أن تخدعك؛ لأننا نكتفي دائماً بالحديث عن مواقفهم الاستثنائية وإنجازاتهم الرائعة.. ولكن لو قرأت سيرهم بتمعن (خصوصا الجانب الاجتماعي والعائلي) ستكتشف أنهم مثل جميع البشر، يتصرفون أحيانًا كأفراد مستقلين ومتمردين، وأحيانًا أخرى كأعضاء مخلصين لمجتمع رافض ومتحفّظ..

ما يهمني حاليًّا هو تنبيهك إلى أنك (حتى أنت) تفكِّر أحيانًا بعقلية فرد لا يتقبّل مجتمعه، وأحيانًا أخرى بعقلية مجتمع لا يتقبّل أفراده.. تلبس قبعة المجتمع حين تتعامل مع الفرد، وتلبس قبعة الفرد حين تتعامل مع المجتمع.. تتصرّف أحيانًا بعقلية رجل المرور الذي يطبِّق القانون، وأحيانًا أخرى بعقلية السائق المضطر لقطع الإشارة..

لا يجب أن تضايقك هذه الازدواجية، ولكن يجب أن تتنبه لها، وتُدرك موقفك المتذبذب بينها.. لا تخجل من تغيُّر آرائك

بمرور العمر، ولكن لا تنسَ ماكنت عليه في الماضي.. تقبل بروح رياضية أن كلام والدك (الذي لا يناسبك) سيتكرر معك مستقبلا حين لا يناسب كلامك ابنك الشاب...

هذه سنة الحياة، ونسبية المواقف، وديناميكية المجتمع وصراع الأجيال،.. سمِّها ما شئت، ولكن تقبّلها كحقيقة تُـكرر نفسها منذ اخترع نـوح السفينة، وعجز عن إقناع ابنه بركوبها..

***

النظريّة باختصار:

- أنت وجهان لعملة واحدة؛ تتصرف أحياناً كفرد (يتذمّر من المجتمع) وأحياناً كمجتمع (يتذمّر من الفرد).. فلا تكن متحيزا لأي طرف..
- المجتمع لا يختلف معك لأنك على صواب؛ بل لأنك مجرد فرد يحاول إثبات أنه على خطأ.
- الخمول الفكري حالة مريحة للمجتمع، في حين أن الانعتاق حالة استثنائية مؤلمة للفرد والمجتمع..

تفاءلوا بالخير.. تحقّقوه

السعادة والبؤس مشاعر مؤقّتة تتغير خلال ساعات، أمّا التفاؤل فاطمئنان دائم، واعتقاد ثابت بأن ما سيأتي أفضل وأجمل..

حين تكون متفائلًا لن ترجح لديك فقط كفّة السعادة، بل وستتحسن صحّتك، ومستقبلك، ومتوسط عمرك، وعلاقاتك الاجتماعيّة..

كيف لا، وقد أثبتت الدراسات أنّ معظم الأمراض ترتبط بحالتنا النفسية ومزاجنا الخاص..

كيف لا، وقانون الجذب يؤكّد أنّ حظوظنا في الحياة ترتفع بارتفاع مستوى تفاؤلنا ونظرتنا الإيجابية للأحداث؟!

كيف لا، وقد أصبح مؤكدًا أنّ المتفائلين يعيشون عمرًا أطول، وصحة أفضل، وحياة زوجية أفضل، ويمكنهم تجاوز الصدمات بطريقة أسهل وأقل تأثيرا!

الأمر تجاوز الفرضيات النظرية ليصبح حقائق يمكن التعبير

عنها بـالأرقـام والنسب المئوية .. فحسب دراسة سويدية عن توقعات الـناس الإيجابية اتّضح أن:

◊ المتفائلين (في المتوسط) يرتفع لديهم مستوى المناعة حتى ٤٠٪.

◊ ويستفيدون من العلاج أكثر من غيرهم بنسبة ٣٠٪.

◊ وتنخفض لديهم أمراض القلب بنسبة ٩٪.

◊ ولا يعود ٧٧٪ منهم للمستشفى بعد أيّ عملية جراحية.

◊ ويتمتّعون بضغط منخفض بخمس نقاط في المتوسط.

◊ وفي الإجمال؛ يعيش المتفائلون أطول من غيرهم بمتوسط ٨٥ عامًا.

... واليوم يعرف الأطباء – من واقع خبرة – أنّ المتفائلين يشفون بسرعة أكبر من المحبَطين أو اليائسين الذين يعانون من الأمراض نفسها؛ فكثيرًا ما احتار الأطباء في موت أو انتكاس مريض يفترض به التحسن. هناك من يموت خلال عملية جراحية بسيطة، ثمّ يتّضح أنه كان مقتنعًا بوفاته خلال العملية ذاتها. وهناك نساء يؤمنّ بأنّهن سيمتن بسرطان الثدي فـيمتن فعلًا، وبنسبة

وصلت إلى أربعة أضعاف من يعتقدن أنّهن سيتغلّبن على المرض.

في كتاب "لماذا لا تذهب الخراف إلى الطبيب" تحدّثت عن طبيب ألماني شغل الناس في ثمانينيات القرن العشرين بأساليبه النفسيّة في علاج السرطان.. طبيب يدعى رايك جييد هايمر عالج ٦٢٧٠ مريضًا، عاش منهم ٦٠٠٠ لأكثر من أربع سنوات رغم حالتهم المتقدّمة. بدأ نجاحاته حين راجع ملفات ١٥٠٠٠ مريض في مستشفيات ألمانيا فوجد أنّ ٩٠٪ منهم بدأت إصابتهم بعد حادثة مفجعة أو مصيبة استمرت طويلًا.. وهكذا وضع برنامجًا لعلاج السرطان يعتمد - بالإضافة إلى العلاجات الطبيّة المعتادة - على إقناع المريض بأهميّة التأمل والتفاؤل، وزيادة الجرعة الإيمانية والروحانيّة في حياته.. انتُقد كثيرًا؛ لأنه كان يصف مسكنات القلق، والاضطرابات النفسيّة لمرضى السرطان، وينصحهم بالإكثار من الصلاة والدعاء (بصرف النظر عن دياناتهم) ومع هذا يحقّق نجاحات فاقت المعدل العام.

وبصرف النظر عن موقف الأطباء من الدكتور هايمر (ورأي الدكتور هايمر في نفسه) أعتقد شخصيًا أنّ التفاؤل ورفع جرعات الأمل يُحسّنان جهاز المناعة، ويرفعان من قدرة الخلايا البيضاء على تدمير الخلايا السرطانية...

أصبح مؤكدًا أنّ الموقف الإيجابي من أي مرض يُحسّن جهاز المناعة بنسبة لا تقل عن تأثير البلاسيبو (أو الوهم الحميد الذي أصبح مؤكداً في عالم الطب).. وفي المقابل يُـثـبِّط اليأس جهاز المناعة، ويؤثر سلبًا على القلب، وإفرازات الغدد، وفعالية العمليات الحيوية، ناهيك عن نظرتنا الدونية لأنفسنا..

ورغم أنّ معظم أمثلتنا أتت من عالم الطب، أصبح مؤكداً دور التفاؤل في رفع مستوى حظوظنا والنتائج الإيجابية في حياتنا.. علم البرمجة العصبية يؤكد أنّ تفاؤلنا ونظرتنا الإيجابية لمستقبلنا تساهم في تغيير الظروف لصالحنا بطريقة غير متوقعة. مجرد تفاؤلك وتوقع سير حياتك بشكل إيجابي يمنحانك فرصًا أفضل وظروفًا أجمل ونتائج لم تتوقعها أصلا (**وأنا عند ظن عبدي بي**)..

وفي المقابل حين تترك نفسك عرضة لليأس والإحباط والانكسار تجذب لنفسك عقبات ومواقف سلبية تساهم في تطبيق أسوأ مخاوفك على أرض الواقع.

وقدرتنا على اتخاذ كلا القرارين (المتفائل والمتشائم) يذكرنا

بـ(قانون الجذب أو التوقع) الذي يفـيد بأننا نجذب لأنفسنا الأحداث والأشخاص والظروف التي تتناسب مع تفكيرنا وتصورنا للحياة.. فنحن في النهاية نتيجة لما نفكر فيه، ومحصلة لما نؤمن بحدوثه، وتجسيد لما يمكننا أو لا يمكننا تحقيقه.. كلّما آمنا بالفوز والنجاح تواكبت الظروف حولنا لتحقيقه، وكلّما شعرنا بالتخاذل والتراجع والانهزاميّة واجهتنا عراقيل وعقبات لم تخطر لنا على بـــال...

... ولهذه الأسباب كلها استبدلت مقولة تفاءلوا بالخير تجدوه (وهي بالمناسبة ليست حديثا نبويا) بالمقولة التي أوردناها في العنوان الرئيسي: **تفاءلوا بالخير.. تحـقّـقـوه..**

***

النظريّة باختصار:

- التفاؤل قـوّة خـفية تجسد توقعاتنا الإيجابية على أرض الواقع..
- فكر بالأجمل وتوقع الأفضل؛ لأنّك ستجذب في النهاية الأحداث والظروف التي تناسب توقعاتك لنفسك.
- التفاؤل خيار شخصي، والتثبيط خيار اجتماعي، وما عليك سوى اختيار الأول، وتجاهل الثاني...

الانشغال لا يعني الإنتاجية

الانشغال مشكلة يعاني منها الجميع هـذه الأيـام...

أصبح ضيق الوقت عـذرًا تسمعه حتّى من الفارغين والعاطلين ومن لم يفتحوا في حياتهم كـتاباً..

معظم أصدقائك يملكون وقت فراغ كبيراً، ومع هذا حين تسأل أحدهم "لماذا لم نعـد نراك"؟ يـردّ بـالجملة المستهلكة: "والله مشغول"..

ولكنّ الحقيقة هي أنّ الانشغال لا يعني الإنتاجيّة، والإنتاجيّة لا تتطلب الانشغال الدائم..

هناك فرق بين أن تـشعر بالانشغال، وبين أن تكون مشغولًا فعلًا في عــمل مهم.

من يعتذر دائمًا بانشغاله عاجــز غالبًا عن تنظيم وقته ومعرفة أولوياته. يعيش حالة فوضى غير خلّاقة، ويـقنع نفسه دائمًا بـأنّه سينتهي من كل شيء غـدًا، لا ينقصه الذكاء والفطنة، ولكنّه لا يملك ببساطة خارطة طريق تنتهي بقطف الثمرة.

وكي لا تخدع نفسك، وتقضي حياتك كفأر يركض داخل عجلة. يجب أن تملك خطة عمل لما ستفعله بعد يوم وشهر وسنة من الآن. يجب ألّا تنام ليلًا إلا وأنت تملك فكرة واضحة عمّا ستفعله صباحًا..

حين تعرف هدفك التالي لن تتأخّر أو تتوتّر أو تتخبّط، أو يضيع جهدك هباء.. كلّما كان هدفك واضحًا ومركّزًا أنهيته بسرعة وامتلكت فراغًا أطول مقارنة بمشغولين حولك يدورون في حلقات مفرغة..

سير الناجحين تثبت أنّهم كانوا يعانون دائمًا من انشغال حقيقي، ولكنّهم (لهذا السبب بالذات) صقلوا مهاراتهم فأصبحوا ينجزون مهامهم بسرعة قياسيّة. وفي المقابل يرافق التأخر والانشغال الدائم كلّ من يفقد هدفه ويعتقد أنّ لديه الوقت الكافي لعمل كل شيء - فيضيع منه العمر مشغولًا دون إنجاز أي شيء...

ما يظنّه معظمنا انشغالًا هو في حقيقته فشلٌ في ترتيب

الأولويّات وشعورٌ مخادعٌ بامتلاك ما يكفي من الوقت.. جرّب منح الخياط أو الميكانيكي أسبوعًا لإنجاز أي عمل ستعود إليه بعد أسبوع ولم ينته منه. ولكن جرّب منحه ثلاث ساعات فقط ستعود إليه وقد انتهى، أو على الأقل سيخبرك أنّه يحتاج لساعتين إضافيتين..

وهذه المفارقة تثبت أنّ منح أنفسنا (وغيرنا) وقتًا محدّدًا لإنجاز أي مهمة من تقنيات استغلال الوقت بفعاليّة؛ فمشكلة أي عمل أنّه يتمدّد ويتوسّع كلما كنت كريما أو متهاونا في منحه للغير...

وحين أدركت شخصيًا أهمية تحديد الوقت (بل وتضييقه كما فعلت مع الخياط والميكانيكي) وضعت ساعة شطرنج فوق مكتبي ونجحت بالتدريج في تخفيض كتابتي لمقال الصحيفة من خمس ساعات إلى ثلاث ساعات ونصف.

وهذه الفكرة بالذات تذكّرنا بوجود علم خاص بـ(إدارة الوقت) يمكّننا إعادة ابتكاره والاقتباس منه في حياتنا الشخصية..

فلكي تكسب المزيد من الوقت، وكي تنجز أعمالك بشكل سريع وقياسي أنصحك بالتالي:

- تخيّل أن يومك ينتهي عند الثانية عشرة ظهرًا، حين تقتنع بذلك ستستيقظ باهتمام، وتعمل بتركيز، وتعزل نفسك عن الملهيات، وتكتشف فجأة أنّك انتهيت من كل شيء قبل الظهر. فنحن ببساطة نتأخّر ونتكاسل حين نعتقد أنّنا نملك الوقت الكافي، ونصبح أكثر سرعة وفعالية حين نشعر بضيق الوقت واقتراب المهلة من الانتهاء.
- أيضا لا تنسَ فكرة التقليل من الساعات غير الفعّالة في حياتك التي تقضيها في مراقبة التلفزيون، ومتابعة مواقع التواصل الاجتماعي، أو حتى النوم لأكثر من سبع ساعات.. (و التقليل من الساعات غير الفعّالة من التقنيات التي سنثبتها بالأرقام في الموضوع التالي).
- وبالمناسبة؛ النوم مبكرًا والاستيقاظ مبكرًا ليس عادة خاصة بكبار السن بل عادة خاصة بكبار الناجحين؛ فالساعات التي سهرتها البارحة من الطبيعي أن تخسرها في اليوم التالي إمّا نائمًا أو متعبًا أو فاقدًا الرغبة في العمل.. تسحبها من

رصيدك غدًا؛ لأنّ الوقت مثل الطاقة لا يفنى، ولا يستحدث، ولكنه يتغيّر من شكل لآخر.

- وهذه النصيحة الأخيرة تذكّرني أيضًا بقانون أدعوه "الاستعارة من الليل"؛ فأغلب ساعاتنا المهدرة تكون في الليل، وبالتالي أنصحك حين تحتاج غدًا لساعات إضافية بالنوم أبكر من المعتاد؛ كي تستيقظ قبل المعتاد لإنجاز جزء من مهامك الكثيرة (أنا مثلاً كنت أيام عملي الحكومي استيقظ فجراً لكتابة نصف مقال للجريدة قبل الذهاب للعمل).
- وحين تبدأ بمهامك اليومية المهمة لا تهدر وقتك في فتح الهاتف، أو الإنترنت، أو الإيميل، أو وسائل التواصل الاجتماعي.. إن كنت تخشى فوات شيء مهم خصّص قبل أن تبدأ عشر دقائق فقط لمراجعتها، والرد على المهم فيها.
- ولأنّ حياتنا مليئة بالمشاغل يفترض أن تملك مهارة ترتيب الأولويّات، والتمييز بين المهام، والتفريق بين المهم والأهم،

والعاجل والمستعجل، والمؤجّل والضرورة القصوى.

- وكن دائمًا على قناعة وثـقة بوجود طرق كثيرة ومبتكرة لفعل ما تفعله بسرعة أكبر وجودة أعلى.. ومجرّد قناعتك بهذا المبدأ تجعلك في حالة بحث دائم عن طرق (بل وتقنيات وبرامج) أكثر فعالية لإنجاز مهامك اليومية.

بهذه الأساليب المبتكرة في إدارة الوقت ستكتشف أنّ يومك أصبح يومين، وأنّ مهامك الكبيرة تحوّلت لأفعال روتينية صغيرة.. ستكتشف (حين تقارن نفسك بغيرك) أنـك أنجزت، واستمتعت، وعشت حياة أطول ممن ما يزالون يكرّرون الجملة الشهيرة : (والله مشغول).

***

النظريّة باختصار:

- الانشغال لا يعـني الإنتاجيّة، والإنتاجيّة لا تتطلّب الانشغال الدائم.
- المنتجون يملكون أهدافًا واضحة ينتهون منها عاجلًا أم آجلًا، أمّا المُتـشاغـلون فيركضون في دوائر مغلقة ويظلّون مشغولين طوال العمر.
- لا يفترض أن تعيش حياتك دون أوقات فراغ.. شعورك بالانشغال الدائم يعني ضياع الهدف وعدم ترتيب الأولويات.

كيف توفر حياتك

نعـرف أنّ الحياة قصيرةٌ وأن أعمارنا تُحـسَب بالثواني؛ ومع هـذا ننشغـل ونتشاغل في أمور لا تستحق الوقت الذي يُـصرف عليها..

جـميعنا يرغب (من حـيث الكم) بتجاوز سن المئة، ولكن قليل منا يعيش (من حيث النوع) حياة تستحق التذكـر.. الطب لم يكتشف سـر الخلود، ولا إكسير الشباب، ولا جراحة لزرع الأجساد، وبالتالي لا يبقى أمامنا خـيار غير تـوفـيـر العـمر الذي مُـنِـح لنا، واستغلاله بـأفضل طريقة ممكنة..

العظماء والعباقرة يملكون مثلنا متوسط عمر عادي، ولكنهم ينهون حياتهم بمتوسط إنجازات غير عادي.. لست مطالبًا بمجاراتهم، ولكنك على الأقل مطالب بملاحظة أين تتسرب ساعات يومك وتضيع سنوات عمرك..

صحيح أننا قد ننشغـل في احتياجات لا يمكن تلافيها..

وصحيح أن هناك ساعات تضيع من حياتنا بحكم تركيبتنا الجسدية (كأن نقضي ثلث أعمارنا نيامًا).. ولكن هناك أيضا ساعات تضيع دون حاجة أو ضرورة أو حتى متعة حقيقية.. لا أطالبك بعدم الاستمتاع بوقتك، ولكنني أحاول لـفت انتباهك إلى مـبـدأ (العـيش بفعالية) وإمكانية توفير حياتك - من خلال اختصار الممارسات غير الضرورية فيها..

أعرف أنّ الأعمار بيد الله، ولكنّ هناك استراتيجيتين يمكنهما تعويض قصر أعمارنا وجهلنا بمقدار الحـياة التي كتبت لــنا:

- الاستراتيجية الأولى: تعتمد على عيشك بطريقة صحيّة آمنة لا تؤدي بك إلى التهلكة في سن مبكرة (وهذه استراتيجية كفيله بتجاوزك لمعظم مسبّبات الوفاة في عصرنا الحديث).

- أمّا الاستراتيجية الثانية: فـتعتمد على توفير عمرك من خلال اختصار الممارسات غير الضرورية، واستغلال يومك بطريقة نوعية ذكية..

... الاستراتيجية الأولى (العيش لأطول فترة ممكنة) كانت

مهمتي في كتاب "لماذا لا تذهب الخراف إلى الطبيب"[١] أما الاستراتيجية الثانية (توفير حياتنا وتلافي الأوقات المهدرة في حياتنا) فهي ما يهمنا هذا الكتاب ...

فرغم أننا لا نملك خيارا في أعمارنا، يمكننا توفيرها، وتفعيلها، والعمل فيها وكأننا سنعيش إلى الأبد فـ(**إذا قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة فليغرسها**)[٢].

قبل كتابتي لهذا الموضوع استعنت بالآلة الحاسبة وبرنامج إكسل لفهم أين تضيع أعمارنا.. اكتشفت مثلا أن عشر دقائق نقضيها يوميًا في فعل أي شيء تساوي يومين ونصف اليوم في العام، وأنّ ساعتين نقضيهما أمام التلفاز تعني ضياع شهر في السنة، وأربع ساعات نقضيها في الثرثرة وتتبع أخبار الناس تعني شهرين من الغيبة والنميمة.. واليوم دخلت علينا الأجهزة الذكية ووسائل

---

(١) يوجد في ذلك الكتاب فصلٌ كاملٌ بعنوان (حياة وعمر طويل) يتضمن مواضيع مثل: إلى متى ستعيش؟ والوقت المرجح لوفاتك؟ وكيف لا تموت؟ وكيف تضيف لعمرك ١٤ عامًا؟.

(٢) حديث نبوي.

التواصل؛ الأمر الذي يستقطع شهرًا إضافيًا في السنة إن تابعناها لساعتين إضافيتين فقط..

... وبعد كتابتي لهذا الموضوع صادفت دراسة كندية تقول: إنّ الوقت الذي نقضيه فوق السرير مستيقظين (وليس نائمين) يسرق من أعمارنا سبع سنوات كاملة.. ومعلومة كهذه تفيدنا في استغلال الأوقات المهدرة فوق السرير؛ كأن تقرأ كتابا قبل النوم، أو تصبح أكثر حزمًا في النهوض من السرير صباحًا - أما إن كنت مصاباً بأرق مزمن مثلي فضع لنفسك هامشًا محددًا للنوم أو النهوض لعمل شيء مفيد فعلًا.

أمّا الأسوأ من البقاء فوق السرير؛ فهو دراسة ألمانية تشير إلى أن أحد عشر عامًا من أعمارنا تضيع أمام التلفزيون (وأتوقع ارتفاعها إلى أضعاف ذلك في حال احتسبنا النظر للإنترنت وشاشات الجوال).. وحقيقة كهذه تجعلنا أكثر وعيًا بقدرة الشاشات المضيئة على سرقة أعمارنا، وبالتالي محاولة استبدالها بقضاء المزيد من الوقت مع عائلتنا ووالدينا قبل فوات الأوان...

قد لا تشعر بوجود مشكلة في سن الشباب (لأن تطلعاتك تستعجل عمرك) ولكن كلما تقدمت في السن فقدت سنوات ثمينة

في إنجاز أشياء بلا قيمة.. حتى نومك لثماني ساعات في اليوم يعني أنك قضيت (حين تصل إلى سن الثمانين) سبعة وعشرين سنة من عمرك غائبًا عن الوعي.. وهذا يعني أنّك ستوفر ٣٦٥ ساعة في السنة إن اكتفيت بالنوم لسبع ساعات فقط في اليوم (وهو توفير يعادل ٤٠ شهرا خلال حياتك كلها)..

حين تفكر بحياتك بهذه الطريقة الحسابية سيزداد اهتمامك بأساليب توفيرها، وكيفية صرفها بطريقة نوعية..

أخبرك بكل هذه الأرقام كي تتنبه لكيفية تسرب عمرك بطريقة لم تفكر بها من قبل..

كي تختصر الأوقات المهدرة في يومك وتعيش عمرا نوعيا أطول من غيرك..

كي تتذكر دائما بأن العمر هبة مؤقتة يحصل عليها الجميع، ولكن يفشل في الاستفادة منها الجميع...

***

النظريّة باختصار:

- لا يمكنك التحكّم بـ(كمية الحياة) المقدرة لك، ولكن يمكنك التحكّم بــ(نوعيّة الحياة) التي تريدها لنفسك.
- حياتنا تسير في اتجاه واحد؛ والدقائق التي تفقدها اليوم تتحول غـدا إلى عمر يصعب تعويضه.
- الطب لم يكتشف سـر الخلود، ولا إكسير الشباب، ولا طريقة لاستبدال الأجساد، ولكننا مانزال نملك خيار توفير العـمر الذي مُنِح لنا واستغلاله بـأفضل طريقة ممكنة.

***

بكل بساطة ووضوح

في السنة الأخيرة من دراستي الثانوية كان أحـد أصدقائي من عائلة مشهورة بتجارة الذهب وكان والده وأعمامه وأشقاؤه يملكون محلات معروفة في المدينة لبيع الحُلي والمشغولات الذهبية. وفي حين كنا (أنــا وبقية الزملاء) نُحلق عاليا في طموحاتنا بعد التخرج، كان حلمه بكل بساطة ووضوح هو (إنشاء محل ذهب).. وذات يوم سخرت علانية من بساطة هذه الأمنية، ونصحته بأن يرتفع في تفكيره إلى مستوى طبيب ومهندس ومعـلم.. ابتسم وقال بثقة العارف: هل تعرف كم تبلغ المبيعات الشهرية لمحل الذهب؟ قـلت متهكما: كم تبلغ؟ قال: ستمئة ألف ريـال.. صَمـتُ لأن الأرقام لا تكذب، ولأن مبلغاً كهذا يفوق رواتب حـفـنة من الأطباء، والمهندسين، ومديري التعليم!!

... لم أدرك حينها أن حلمه كان بسيطا، ولكنه لم يكن متواضعا.. كانت فكرته عن مستقبله ناضجة ومتكاملة، لدرجة بدت لنا بسيطة ومتواضعة. اكتشف بعد تخرجنا أن خـياره كان محسوما وواضحا منذ البداية، في حين كانت خياراتنا ضبابية

ومتقلبة حتى النهاية – واليـوم أصبح هو ثريـاً يبيع الذهـب، وأنـا صحـفـيا أبـيع الكـتـب !!

... أيضا هناك قصة السيدة الأميركية العجوز التي توفِّي زوجها البليونير بسكتة قلبية. أصبحت فجأة الوريثة الوحيدة لشركة تقنية ضخمة لا تعلم عنها شيئا. وفي أول اجتماع لها مع مجلس الإدارة اعترفت بجهلها التام بمنتجات الشركة.. اعترفت بأنها لا تعرف الفرق بين رقائق الكمبيوتر ورقائق البطاطس، ولا بين لوحة المفاتيح ولوحة تقطيع البصل؛ ولكنها تؤمن بضرورة غلق أبواب الفشل وفتح أبواب النجاح..

لم يفهم رؤساء الإدارة قصدها؛ فاعتدلت في جلستها وقالت بهدوء:

... ابحثوا عن أكثر المنتجات ربحا وضاعفوا إنتاجها، وابحثوا عن أكثر المنتجات خسارة وتوقفوا عن إنـتاجها.. هكذا بكل بساطة ووضوح..

وبعد سنتين من تطبيق هذا المبدأ ارتفعت أرباح الشركة خمسة أضعاف (بفضل احتكارها للمنتجات الناجحة) وتقلصت تكاليف الإنتاج إلى النصف (بفضل إغلاق خطوط الإنتاج الفاشلة)..

لم تكن هذه السيدة متخصصة في إدارة الأعمال أو إعادة هيكلة الشركات، ولكنها كانت تتبنى مبدأً في الحياة يضمن النجاح في كل مجال.. تعرف أهمية (تبسيط) عناصر النجاح، وتدرك أن احتمال الفشل يرتفع كلما طرحنا المزيد من الأفكار المعقدة!

... هاتان القصتان تؤكدان أن بساطة الفكرة ووضوح الهدف (ليستا فقط من أسباب الربح وتكوين الثروة) بل ومن أسباب التميز والنجاح المقترنين براحة البال.

فهذا النوع من "البساطة" لا يعني السطحية أو التواضع، بل النضج والتكامل ووضوح الرؤية. القدرة على التبسيط (وليس التعقيد) من السمات البارزة للأذكياء والعباقرة.. أغلب الناس لديهم مشكلة في تقبل الحقائق البسيطة، لأن عقولهم موجهه لحل الحقائق المعقدة.. يقول أينشتاين: "يمكن لمجموعة من الحمقى جعل الأشياء أصعب وأعقد، ولكن العبقري الحقيقي هو من يجعلها أبسط وأسهل"..

حين تتأمل سير العظماء والعصاميين تكتشف أنهم كانوا يتصرفون بحسب هذين المبدأين (البساطة والوضوح) حتى في حياتهم الشخصية والخاصة..

يؤكد ذلك حقيقة أن الرسول ﷺ: **"ما خُير بين أمرين إلا اختار أيسرهما"**..

وكان توماس أديسون (رغم ثروته وتأسيسه لشركات عظيمة كجنرال اليكتريك) يغرس مسمارين كبيرين فوق مكتبه.. الأول يعلق عـليه الفواتير التي يجب عليه تسديدها، والثاني الفواتير التي يطالب الناس بتسديدها..

أما الفيلسوف الصيني صن تزو فوضع مبادئ للفوز في المعارك مازالت تدهشني ببساطتها ووضوح فكرتها (ويمكنك بالمناسبة تبنيها في حياتك الخاصة) مثل قوله:

تجنب الحرب التي لا تستطيع كسبها، الحرب الطويلة استنزاف للمنتصر، استولِ على مصادر المياه، الانسحاب أفضل من فتح جبهة جديدة، لا تسمح لعدوك باختيار أرض المعركة...إلخ.

وحين تصل الأفكار إلى هذا المستوى من التركيز والوضوح تبدو بسيطة وسهله لدرجة السذاجة - ولكنها بالطبع ليست كذلك.. هي فقط تبدو كذلك لأنها أصبحت مُـشذبة وناضجة وشـبه مؤكدة لصاحبها (كحتمية إنشاء محل الذهب).. تصبح منطقية لدرجة لا تقبل الجدل (فمن يرفض إيقاف المنتجات الخاسرة) وناجحة لدرجة لا تقـبل الفـشل (فـمن يفترض فشل منتجات رابحة أصلا).

وكي لا تختلط عليك الأمور؛ يجب أن تفرق بين بساطة الفكرة، وصعوبة تنفـيذ الفكرة..



فقد تملك فكرة بسيطة وواضحة، ولكن التنفيذ قـد يتطلب وقـتا طويلا وإجراءات أكثر تعقيدا.. أكبر الشركات في العالم قامت على أفكار بسيطة جـدا (فجوجل قامت على معادلة رياضية، وأمازون على بيع الكتب عبر البريد) ولكن صعوبة التـنفيذ، وليس بساطة الفكرة؛ هـو ما يصنع الفرق ويـمنع التكـرار...

... ما يهمني حاليا هو فهمك للفكرة الأساسية وهي:

ضرورة تبسيط قراراتك، وتركيز أهدافك، وامتلاك رؤية (واضحة) لما تريد فعله في حياتك..

اختر هدفاً رئيساً تركز عليه جهودك ولا يشغلك عن تحقيقه هدف آخر.. حاول صياغته في كلمات بسيطة وقليلة بحيث تفهمه حتى جدتك وخالتك وأبناء شقيقتك..

وحين تعرضه على غيرك، كُـن واضحا وحاسما لدرجة أنهم يطلبون المشاركة فيه - ويتقـبله منك حتى الخبراء دون أرقام وإحصائيات ودراسات جدوى...

...هـذه هي الفكرة بكل بساطة.. ووضوح..

***

النظريّة باختصار:

- البساطة؛ تعني وصولك لدرجة (يصعب تصديقها) من الثقة والنضج ووضوح الهدف ..
- يصعب علينا تقبل الحقائق البسيطة؛ لأن عقولنا مهيأة للتعامل مع الحقائق الصعبة.
- الفكرة الأكثر وضوحاً هي الأقرب للنجاح، والتفسير الأكثر بساطة هو الأقرب للصواب[١].

***

١) راجع موضوع: (التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة) في الجزء الأول من كتاب نظرية الفستق، صـ١٦٦.

قانون الإضافة البسيطة

... أيضا ؛ في المرحلة الثانوية كنت من الطلاب المفضّلين لدى مدرس الفـيزياء.. كنت في تنافس دائم مع زميل آخر يدعى فريداً، وكان المعلم يعتبرنا عباقرة، ويعشق النقاش معنا دون بقية الفصل. كان فريد أكثر تفوقًا وذكاء، وكان الوحيد الذي صرّح المعلم بأنّه سيمنحه درجات (أعمال السنة) كاملة؛ ولكن قبل نهاية العام حصلت أنـا على الدرجة الكاملة بفضل إضافة بسيطة لم يفكّر فيها صديقي العـزيز...

فقـبل الامتحانات شاهدت على التلفزيون سحلية من نوع الحقحق أو البازليسق يمكنها الجري فوق الماء بسرعة كبيرة دون أن تغرق. أعجبت بالمشهد، واعتبرته مثالًا على ظاهرة التوتر السطحي للماء، ودليلًا على أنّـه كلّما ارتفعت سرعة الجسم خـفّ وزنه. قمت من فوري ورسمت لوحة لمستنقع، ووضعت فوقها مجسمًا لسحليّة تجري فوقه دون أن تغرق. نالت اللوحة إعجاب المعلم لدرجة أنه

كان يأخذها معه في كلّ فصل لشرح الظاهـرتين لطلاب المدرسة بطريقة عملية مجسّدة.

كانت إضافة بسيطة حسمت صراع التفوق.

كانت تطبيقًا غير مقصود لقانون "الإضافة البسيطة" أو ما ندعوه "القشة التي قصمت ظهر البعير" حيث تـتسبّب إضافة بسيطة في حسم نتيجة كبيرة.

إضافة لا تملك قيمة كبيرة لو نظرت لها بمعزل عن العمل الأساسي أو مسيرة التنافـس، ولكنّها حين تضاف فوق الإنجاز أو في نهاية المسيرة تحسم صراع التفوق وتحدد مصير المتنافسين.

يشـبه الأمر سباقات الخيل حيث يفوز الفرس الفائـز بمقدار ربع أنف؛ فينال الكأس وكل الجوائز.

يشبه سباقات العدو حيث يتمرّن الرياضيون طوال حياتهم للفوز بالميدالية الذهبية، وفي النهاية يفوز شخص واحد فقط ؛ ليس لأنّه تمرن أكثر؛ بل لأنه مـد رقبته في آخر جزء من الثانية.

تذكّرت قصتي أيام الثانوية حين فتحت التلفزيون على قناة تركتها ابنتي رسيل من الليلة الفائتة، شاهدت أربعة خبازين يتنافسون على صنع أفضل كعكة أمام حكام أكبر سنًا. كانت جميعها رائعة وجميلة، ولكن قبل أن ينتهي الوقت بثانيتين، وبعد أن توقّف الجميع عن العمل، أضاف أحدهم بسرعة خاطفة زهرة لوتس فوق كعكته، كانت زهرة صغيرة لا يمكن أكلها، ولكنها زادتها جمالًا ومنحتها تميزًا، واعتبرها الحكام بمثابة الفارق الذي حسم النتيجة، وحدد المسيرة المهنيّة لثلاثة طباخين.

في كلّ انتصار من هذا النوع تلاحظ أنّ المهزوم لم يكن سيئًا أو أقلّ كفاءة من الفائز، ولكن المنتصر أضاف فوق إنجازه شيئًا بسيطًا كسر حالة التساوي بين الطرفين (وهذا هو الفرق بين التفوق والتميّز).

أقول لأبنائي دائمًا: لا يكفي أن تتخرج بتفوق ودرجة كاملة، بل يجب أن تملك إضافة بسيطة تضمن التميز وتحسم النتيجة.. ففي السنة التي يتخرج فيها الطالب من الجامعة يتخرج معه آلاف المتفوقين مثله.. لا يمكنك تمييزهم عن بعضهم كونهم متشابهين

في كل شيء سواء في العمر والتخصص، أو الطموحات والأفكار والأهـداف..

لهذا السبب يجب أن تكون متميزا بموهبة أو مهارة فريدة لأن كثرة المتسابقين وتساوي الإمكانات يـمنعان الناس من رؤيتك في الازدحام.. إن لم تكن لديك إضافة بسيطة تجعلك متميزًا فلـن يراك أحـد، ولن تلفت انتباه أحد، وستنضم تلقائيًا إلى طابور المنتظرين والعاطلين من حملة الشهادات العليا.

- ولكن ماذا لـو لـم تكـن أنت صاحب الإضافة البسيطة؟

في هذه الحالة ؛ لدي خطة بديلة قـد تساعدك على التميّز حتى لو لم تكن متفوقًا:

فـإن لم تكن أنت صاحب الإضافة المميزة، فكّـر بترك المجال بأكمله لبقية المتنافسين.. حـين يصبح المضمار مزدحمًا فكّر بصنع مضمار جـديد تتسابق فيه وحدك، وتنتصر فيه وحدك مثل معظم الناجحين والعصاميين الذين صعدوا من الصفـر..

لماذا تعمل لدى الغير حين تكون قادًرا على إنشاء عملك

الخاص؟ ولماذا تتنافس مع غيرك حين تملك فكرة مبتكرة أو منتجًا استثنائيًا؟ ولماذا تقدّم إضافة بسيطة ما دمت صاحب الأسبقية أو الوحيد في المضمار!

الشيء الوحيد الذي يمنعك من الانضمام لهذه الفئة (التي صنعت مضمارها الخاص) هـو ثقـتك بنفسك وقدرتك على ابتكار مجال فـريد خاص بك وحدك – بدليل قائمة فوربس التي تؤكد أنّ ٨٦٪ من أعظم الأغنياء في العالم صعدوا من الصفر بفضل ابتكار أسواق خاصّة بهـم.

... هــل أخبرك بخلاصة الموضوع في ٢٤ كلمة فـقـط؟

تـذكّر إضافة زهـرتك الخاصّة في نهاية كلّ منافـسة..

وإن لم تكن أنت صاحب هذه الزهرة اخرج من المنافسة وقـدّم للعالم برنامج (طـبـخ) خـاصاً بـك.

***

النظريّة باختصار:

- جميعنا سنموت، ولكنّ العبرة في الإضافات المميّزة التي نقدِّمها قبل خط النهاية.
- التفوّق حالة قد يشترك فيها الجميع، أمّا التميز فإضافة مبتكرة تميّزك عن الجميع.
- (المميّزون) أفراد يصنعون مساراتهم الخاصة (والمتفوّقون) مجموعة تعـمل لديهم في النهاية.

كيف تنجح في أي مهمة

اسأل عشرة أشخاص عن تعريفهم للإنسان الناجح ستخرج بعشرة آراء مختلفة ...

اسألهم مرة أخرى عن أسباب النجاح؛ ستخرج بعشرات النصائح التي يستحيل اجتماعها في شخص واحد - ولكنك تجدها مبعثرة في سير الناجحين...

فمشكلة (النجاح) أنه وصف شمولي متقاطع، ومشكلة (الناجحين) أن المجتمع لا يتفق عليهم، أو ينظر إليهم بذات المنظار..

لهذا السبب لا أنصحك بالانشغال كثيرا بتعريف النجاح (خصوصا أن التعريف الذي تتبناه قد يعمي بصرك عن أوجه النجاح الأخرى) وركز في المقابل على خلق عادات، وخصال، ومبادئ؛ تضمن نجاحك في أي مجال ومكان...

أنا شخصيا على قناعة بأن الإنسان الناجح يملك خصالاً

وعادات ناجحة.. الناجحون في كل مكان يتمتعـون بـخصائص إيجابية ناجحة ؛ مثـل:

الإصرار، والابتكار، والإيمان بالفكرة، والإخلاص للمهمة، وامتلاك رؤية، وتنظيم فريق العمل، وعدم النزول عن مستوى معـين في الجـودة ...

كل إنسان يملك أو يتبنى هذه الخصائص يمكنه تحقيق النجاح في أي مهمة تُسـند إلـيه. قـد يواجه صعوبة في البداية (بسبب قـلة خبرته في المجال الجديد) ولكنه يتعـلم بسرعة ويمتلك المهارات المناسبة خلال وقت قصير.. في كل مؤسسة يوجد شخص كهذا يـثـق فيه مديره لدرجة أنه يستدعيه لإصلاح أي مشكلة – حتى ما لا يتعلق باختصاصه.. في جميع الدول يوجد دائما وزيـر (جوكر)[1] ينجح في كـل وزارة، ويـتم الاستنجاد بــه لإصلاح أي حالة..

---

(١) جوكر كلمة إنجليزية تطلق خطأ على المهرجين (خصوصاً بعد ظهور فـيلم الجـوكر) ولكنها في الأصل تعني الشخص الملم بأكثر من اختصاص والبارع في أي عمل يحـل مكان أي شخص عند غيابه.

وأنت بدورك بمجرد تـبنيك لخصال النجاح (السابقة) ستحقق بمرور الوقت – وربما بدون ملاحظتك – تفوقا ملحوظا ونجاحا مميزا في أي مهمة تتولاها أو تسند إلـيك ..

وأعتقد شخصيا أن هناك أربع استراتيجيات بالذات لا يمكن الاستغناء عنها لإنجاح أي مهمة؛ هي:

الأولى: امتلاك برنامج عمل، وهدف واضح، وخطة مدروسة..

فـبدون هذه العناصر لن تصل إلى أهدافك أبـداً.. فـتحديد الهدف، ومرونة التنفيذ، ووضع خطة مسبقة من أهم متطلبات النجاح. يفترض أن تحدد هدفك أولاً، ثم ترسم خطتك ثانيا، ثم تبدأ التنفيذ بذهن منفتح لاحتمالات التغيير والتعديل.. اطرح أكبر قدر من الحلول ثم اختر أفضلها وأسهلها وأقربها للواقع.. كلما كان هدفك واضحًا وصلت بسرعة، وكلما كنت مرنًا تجاوزت العقبات التي تحول بينك وبينه.. الفرق بين الناجح والفاشل أن الأول يسير بخطى مدروسة نحو هدف معلوم، في حين يسير الثاني عشوائياً بغير التزام ولا خطة ولا هدف: ﴿أَفَمَن يَمۡشِي مُكِبًّا عَلَىٰ وَجۡهِهِۦٓ

أَهْدَىٰٓ أَمَّن يَمْشِي سَوِيًّا عَلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ﴾ (سورة الملك، الآية: ٢٢)!

الاستراتيجية الثانية: تنظيم الوقت وخلق عادة ناجحة.

... جميعنا يشكو من ضيق الوقت، ولكن الحقيقة هي أن معظمنا يعيش بطريقة عشوائية فينهي يومه بلا إنجاز حقيقي.. لهذا السبب يجب أن تنظّم وقتك وترتّب أولوياتك؛ لأنك لا تستطيع تنفيذ كل ما يخطر ببالك.. ستقرأ بعد قليل موضوعا كاملا عن كيفية خلق عادة يومية ناجحة، ولكن من المهم أيضًا مراجعة موضوع (لا تفكِّر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة) في الجزء الأول من هذا الكتاب[١] لفهم أهمية العادات الصغيرة في بناء الإنجازات العظيمة.. ستكتشف من خلاله أن قدرتك على (خلق عادة ناجحة) يضمن وصولك لهدفك دون جهد أو عناء أو حتى قصد وإصرار!!

الاستراتيجية الثالثة: الاستعداد لتصيُّد الفرص:

وهذا يتطلب قوة ملاحظة واستشرافاً حقيقياً للمستقبل. فكل إنسان يولد وفي رصيده مجموعة من الفرص المفاجئة.. البعض

(١) في الجزء الأول من كتاب: (نظرية الفستق) صـ٨١

يستغلها بشكل جيد، والأغلبية تهرب منها حين تتفاجأ بحضورها.. لهذا السبب؛ إن طرقت الفرصة بابك فلا تتردد في إدخالها وإغلاق الباب خلفها.. حين تظهر أمامك ستشعر برغبة في الهرب؛ ولكن في تلك اللحظة بالذات كن مستعدًّا للمغامرة والذهاب برفقتها.. لا يجب أن تشلك المفاجأة (بل على العكس) كن مستعدًّا لحضورها مستقبلًا.. قبل سنوات عرض عليّ رئيس أحد المواقع السياحية كتابة تقارير صحفية عن رحلاتي حول العالم.. وبعد موافقتي قال: (سأمنحك سبعة أيام كي تزودنا بأول موضوع).. ولكن، خلال سبع دقائق فقط أرسلت له بالإيميل سبعة جديدة – فأنا ببساطة كنت مستعداً لذلك العرض وأكتب في كل أسبوع تقريرا كاملا عن مشاهداتي حول العالم[1]!!

- الاستراتيجية الرابعة: كن واثقًا ومجازفًا ولا تخشَ الفشل:

في موضوع (تجاربهم مع الفشل) عرفنا أن الفشل أحد أعمدة النجاح وأنه مجرد تجارب أولية نحو الهدف.. غير أن معظم الناس

(١) ومعظم هذه الموضوعات ظهرت حالياً في كتاب سياحي مصور بعنوان حول العالم في ٨٠ مقالاً.

لا يثقون بقدراتهم وينسحبون من أول تجربة فاشلة – وبالكاد يخوضون محاولتهم الثانية.. يجب أن تـثـق بـرؤيتك، وتكرر محاولتك، وتصر على إكمال طريقك. ما يميزُ الناجحين أنهم مجازفون، ومغامرون، ويبذلون جهـودا إضافية شاقـة (فـلولا المشقة لساد الناس كلهم).. صحيح أن المجازفة والجهود الإضافية لا تنتهي دائما بالنجاح، ولكن المؤكد أن الراحة وعدم المجازفة تنتهيان بـــ١٠٠٪ من الفشل!!

... هـذه الاستراتيجيات الأربـع (سواء كنت تملكها بالفطرة أو تتبناها كطريقة عمل) ستضمن لك النجاح في أي مهمة تتولاها – بصرف النظر عن مجالك أو تخصصك أو الموقع الذي تعمل فـيه...

وحتى تسنح لك فرصة استخدامها تمسّـك بأحلامك جيدا؛ لأنها حاليًّا أغلى ما تملك...

***

- الإنسان الناجح يملك عادات إيجابية تضمن نجاحه في أي مجال...
- الإصرار، والابتكار، والإيمان بالفكرة، وامتلاك رؤية، وتنظيم فريق العمل.. عناصر تضمن إنجاح أي مهمة...
- كل إنسان يولد وفي رصيده مجموعة من الفرص الرائعة .. البعض يستغلها بشكل جيد، والأغلبية تهرب منها بشكل جيد.

***

قوانين هيل للنجاح

هـل تعرف الفرق بين المبادئ والقوانين؟

المبادئ؛ مفاهيم عامة واتفاقيات ضمنية موجهة لتحقيق هـدف معين..

أما القوانين فهي متطلبات إلزامية وإجراءات (رسمية) لتنفيذ تلك المبادئ..

ورغـــم نسبة التداخل بينهما.. ورغم أن القوانين تتأسس على المبادئ؛ سنحاول في هذا الموضـوع استخلاص قوانين النجاح الشخصية – بعد أن استعرضنا في آخر مقال خصائص الناجحين، واستراتيجيات العمل الناجح...

وغني عن القول أن النجاح تصنعه صفات شخصية (نتحكم بها) وظروف خارجية (لا نتحكم بها).. لاحـظ مثلا كيف يملك البعض صفات شخصية رائعة، ومع هذا لا يحققون النجاح بسبب ظروف خارجية لا يتحكمون بها.. وفي المقابل لا يملك البعض أي

مؤهلات أو خصال ناجحة، ومع هذا تقودهم الصدفة وظروف التواجد إلى تحقيق نجاح يثير الحيرة والحسد (وهو ما ينطبق على معظم المشاهير في وسائل التواصل الاجتماعي)...

ورغم وجود هذه المفارقة المؤلمة، يمكننا (من خلال دراسة سير الأثرياء والناجحين) استخلاص خصائص النجاح المشتركة بينهم..

فالناجحون يشتركون مثلا في سلامة الحدس، ومهارة التوقع، ومرونة التصرف، وسعة الخيال، ولا يلدغون من جحر مرتين.. يملكون عادات ناجحة ومهارات رائعة (استعرضناها في آخر موضوع) تضمن تكرار نجاحهم في كل مجال - والنهوض بسرعة بعد كل حالة سقوط يمرون بها..

... وفي الحقيقة؛ لم يكن أحد يظن أن للنجاح قوانين حتى عام ١٩٢٨ حين نشر نابليون هيل كتابه المشهور قانون النجاح The Law of Success.

والمفارقة هنا؛ أن هذا الكتاب ظهر بطلب من رجل ناجح يعد من أثرى أثرياء أمريكا.. يدعى أندرو كارنيجي وكان يلقب في

أمريكا بملك الحديد والصلب. استدعى هيل في مكتبه وطلب منه معرفة أسرار منافسيه الأثرياء تحت ذريعة تأليف كتاب عن سير حياتهم.. وافق هيل؛ ليس فقط بسبب إغراء المال، بل ولأنه أستاذ جامعي يعشق هذا المجال ويفكر بتأسيس علم جديد يمزج بين علم النفس وعلم الاقتصاد. وهكذا التقى بـ٥٠٠ ثري معروف مثل فورد وأديسون ومورجان وبيل وروكفلر – وهم رجال صناعيون قامت أمريكا على أكتافهم وفاقت ثرواتهم ثروات أغنياء اليوم بأسعار ذلك الوقت..

وبعد عشرين عاماً من العمل نشر ١٦ مجلداً تتضمن دروسا كثيرة استخلصها من حياة العصاميين الأثرياء – وما تزال حتى اليوم مرجعا لمعظم الكتب التي تتحدث في هذا المجال..

وفي حين يراه البعض مرجعا في جمع المال وصنع الثروة، أراه شخصيا مرجعا في العصامية والنجاح والتفوق (فالمال في النهاية مجرد أرقام تجسد تفوق أو فشل صاحبها)!

وبسبب ضخامة الكتاب نكتفي بأبرز الخصائص المشتركة التي

اكتشفها هيل بين العصاميين – ونعيد صياغتها كإرشادات ونصائح تخدم المبتدئين في أي مجال...

- **ومن هذه الخصائص التي تميز الناجحين:**

✓ معرفة الهدف بوضوح في عمر مبكر (فبدون ذلك ستدور في حلقة مفرغة أو تركض في اتجاهٍ خاطئ).

✓ امتلاك رؤية وثقة بالنفس تكتسح أي عقبات تحول دون تحقيق ذلك الهدف.

✓ التميز في القيادة والمبادرة (فالناجحون يقودون مشاريعهم، ويبادرون لفعل أشياء مبتكرة بأنفسهم).

✓ القدرة على التفكير لمدى طويل، ورؤية فرص لا يراها أغلب الناس...

✓ التصرف بسرعة وبقسوة (كون التأخر لخطوة يجعل الفرصة تنتقل لمنافس آخر).

✓ القدرة على نقل الحماسة والإيمان بالفكرة لمن يعملون حولهم.

✓ القدرة على الادخار والاستعداد ماليا لأي فرصة جديدة تلوح في الأفق.

- ✓ حين يتطوعون للأعمال الخيرية ينظرون للفرص المستترة خلف المال.
- ✓ يروجون لأنفسهم كمستثمرين مضمونين؛ فيجذبون بالتالي أموال المساهمين والمستثمرين الصغار.
- ✓ يملكون موهبة التفكير العملي وتصيد المعلومات (والمستجدات والمتغيرات) التي تفـيد عملهم.
- ✓ حين يقتنعون بفرصة أو فكرة لا يفقدون الاهتمام بهـا، ويصرون على متابعتها حتى يقطفوا ثمرتها...
- ✓ يتصنعون التسامح، ويجيدون تهدئة الاعتراضات؛ ولكنهم لا يترددون في الضرب تحت الحزام.
- ✓ نادرا ما يخطئون مرتين، وغالبا ماينجزون المحاولة الثانية بشكل أفضل وأسرع.
- ✓ يجيدون تشكيل فريق حولهم يحمل نفس الرؤية والهدف والحماس...
- ✓ يصعدون فوق الخلافات (الدينية والعرقية والأيدلوجية والسياسية) التي تعيق إنجازاتهم أو تمنع استفادتهم من الفرص الجديدة...

✓ وأخيرا ؛ يملكون انضباطا ذاتيا وسيطرة إدارية تسمح لهم بالتحكم بكل العناصر السابقة..

... يمكنك أن تقُص هذه الخصائص وتُعلقها فوق مكتبك؛ ولكن من المهم أيضا أن تكتب تحتها بخط يدك: (ولكن هناك فرقا كبيرا بين المعرفة، وتطبيق المعرفة)..

فرغم أهمية هذه الإرشادات؛ معرفتها لوحدها لا تضمن تحقيق النجاح.. فالمعرفة تتطلب التطبيق؛ والثروة تتطلب الاجتهاد، والخبرة تتطلب تجربة النجاح والفشل.. ملايين البشر قرؤوا كتاب نابليون هيل ومع ذلك لم يصبحوا أثرياء.. مؤلف الكتاب نفسه لم يصبح ثريا رغم أنه كان أعلم من الأثرياء بأسباب ثرائهم، ومات في النهاية أستاذاً جامعياً متقاعداً!؟

وسأخبرك لماذا في الموضوع التالي: "القراءة وحدها لا تكفي"

***

النظرية باختصار:

- معرفة قوانين النجاح لا تضمن النجاح، والمال مجرد أرقام تقيس قدرتك على التطبيق.
- الثراء لا يجتمع مع الوظيفة، والعمل لصالح الغير يعني العمل على إثراء "الغير".
- الحياة مجموعة قوانين مُحكَمة تمنحك قبل وفاتك ما يساوي الجهود التي بذلتها خلال حياتك.

القراءة وحدها لا تكفي

هل تعرف لماذا لم يصبح هـيل ثرياً؟

لنفس السبب الذي منع الملايين ممن اشتروا كتابه من أن يصبحوا أثرياء..

فهناك فرق كبير بين النظرية والتطبيق..

بين المعـرفة، وامتلاك إرادة لممارستها على أرض الواقع..

تحتاج دائما إلى تحويل النص لـفعـل، والفعل إلى عـادة، والعادة لبناء إنجاز ملموس (وهذه مهمتك، وليست مهمة المؤلف)...

أنا شخصيا أملك في مكتبتي رفّاً كاملًا من كتب الثراء، ومع هذا لم أدخـل قائمة فوربس لأغـنياء العالم.. وبقرب هذا الرَّف أملك رفــًّا آخر عن اللغات الأجنبية، ولكنني لم أنجح في الحديث بعشر لغات كما يشاع.. أملك من أيام المراهقة رفًّا خاصة بكتب الفنون القتالية (كاراتيه وجودو وتايكواندو) ولكنني لم أتحول يوما إلى مقاتل شرس يتحاشاه المارة..

بعـد كل هذه الكتب والمعلومات؛ لم أصبح ثرياً أو فصيحاً أو لاعب كونج فوو مثل بروسللي؛ لأن المعرفة لا تعـني القدرة على التطبيق أو الممارسة...

بعد قراءة الكثير من كتب الفنون القتالية ما زلت أملك جسدًا رخوًا، ومعلومات نظرية لا تسمن ولا تغني عن ضرب.. لم يبق من آثارها اليوم غير كيفية الوقوف بطريقة ثـابتة (تمنعني حتى اليوم من السقوط حين يتحرك باص المطار فجأة)!

إذن؛ ماذا نستفيد من هذه التجربة التي مر بها معظمنا؟

... أن أغلب الناس لا يحققون أهدافهم من المعرفة التي يمتلكونها لأنهـم لا يمارسونها فعليًّا، ولا يطبقونها عمليًّا، ولا يتقيدون بإرشاداتها لأكثر من فترة محدودة (يعودون بعدها لوضعهم السابق كما هو حالك مع النادي الرياضي والسير الكهربائي)..

.. نتعلم أن القراءة وحدها لا تكفي، وأننا نحتاج دائما لخطة عمل تضمن تطبيقها وممارستها على أرض الواقع.. تخدع نفسك حين تعتقد أن قراءة كتب الشـراء ستجعلك ثريًّا، وقراءة كتب الريجيم ستجعلك رشيقًا، وكتب تعليم الإنجليزية تجعلك تتحدثها بطلاقة، وكتب تطوير الذات (مثل هذا الكتاب) تجعلك إنسانًا أفضل (إلا في حالة) امتلكت خطة عمل، وإرادة تطبيق، وممارسة مستمرة تتحول إلى طبيعة حياة وعادة شخصية...

بدون شك؛ القراءة هي مصدر المعرفة الأول (وستكون محور حديثنا في نهاية الكتاب) ولكن روح المبادرة وسرعة التطبيق أهم بكثير من اكتمال معلوماتك النظرية.. المعلومات والأفكار التي تستقيها من المصادر أو تدرسها في الجامعة هي فقط مدخل وترخيص يسمح لك ببدء العمل ومزاولة المهنة.. المعرفة الحقيقية هي التي تحصل عليها لاحقاً من خلال التجربة والتطبيق واكتساب خبرات لا يفهمها غير من خاضها فعلًا.. الإنجازات الرائعة بمثابة مسيرة طويلة تبدأ بالمعرفة، وتُبنى بالممارسة، وتترسخ بالتجربة، وتُتوج بالمهارة، وتُخلّد بإضافة جديدة ومبتكرة...

تأتيني دائماً رسائل يسألني أصحابها: كيف يمكنني تعلُّم الكتابة أو التأليف؟..

مجرد طرح السؤال بهذه الصيغة يُرجّح أن السائل لن يتعلم الكتابة أبدًا .. فهو – كما يوحي سؤاله – لم يمسك بالقلم حتى الآن، وما يزال يتصور وجود وصفة سحرية جاهزة يخفيها الكُتّابُ المحترفون.. ولكن الحقيقة هي أن المحترفين (في كافة المجالات) يبدؤون من الصفر بلا خبرات أو معرفة فريدة.. يعوضون نقص الخبرة بخوض التجربة والإصرار على الاستمرار فيها.. وبهذه

الطريقة يتعلمون من أخطائهم، ويصقلون مهاراتهم، ويتطورون بـممارسة تجاربهم الخاصة.. أنا شخصيًّا أتحاشى الجواب على هذا السؤال؛ لأنني لا أخفي وصفة سحرية، وما زلت أخوض تجربة شخصية وأتعلم من أخطائي منذ ثلاثين عامًا ..

وفي المقابل، هناك من يُـرفـق سؤاله بمقالات (كتبها بالفعل) ويطلب رأيي فيها.. وشخص كهذا يُـشعرني أنه أمسك بداية الخيط وبدأ يخوض تجربة حقيقية فأخبره بأن رأيي ليس مهمًّا، وأن المهم فعلًا هو أن يستمر ولا تتأثر ثقته بنفسه – لأنه بهذه الطريقة فقط سيكتشف ذاته، ويطـور موهـبته، ويتعلم من أخطائه، ويستقل بأسلوبه الخاص..

وبـناء عـليـه؛ حين ترغب بـإجادة أي مهارة أو عمل أو مشروع، ابـدأ بممارسته فـورًا دون انتظار لكامل التفاصيل.. كن مثل عبدالرحمن بن عوف – رضي الله عنه – الذي قدم مهاجراً إلى المدينة دون مال فعرض عليه الأنصار أموالهم فرفض وقال: "دلوني على السوق".. تخدع نفسك حين تقول: سأبدأ حين تسنح الفرصة أو حين أعرف كل شيء؛ لأنك بهذه الطريقة لن يكتمل تعـليمك، ولن تعرف كل شيء، وتستمر في التأجيل حتى تخسر فرصة التطبيق لصالح شخص آخـــر..



كُـن دائما على ثقة بأنه لا توجد معرفة كاملة بنسبة ١٠٠٪ وأن الأهم من اكتمال التفاصيل هي سرعة المبادرة والبدء بالتـنفـيذ.. لا يجب أن تتأخر في التقاط فأسك لتحتطب، وقـلمك لتكتب، وحشد قدراتك لتطبيق حلمك على أرض الواقع.. يُـفضل أن تـبـدأ في سن مبكرة (كما فعل معظم العصاميين في قائمة فوربس) لأن الخبرات العملية التي ستتراكم لاحقًا لا تملك نهاية أو سـقفًا محدودا.

... وهـذه النصيحة بالمناسبة كنت أمـينًا في توجيهها حتى في الجزء الأول من كتاب نظرية الفستق.. فـبعد الانتهاء من كل النصائح والأمثلة والنظريات قـلت في نهاية الكتاب:

(وتظل الكلمات مجرد كلمات حتى تـتخذ أنـت قرارًا بتطبيقها).

وهـا أنـا أخبرك بذلك مجدداً...

***

النظريّة باختصار:

- قراءة كتب الثراء لا تجعلك ثريًّا، وقراءة كتب الريجيم لا تجعلك رشيقًا؛ لأن هناك فرقًا بين أن تعرف وأن تطبق.
- المبادرة وسرعة التنفيذ أهم من معرفة كامل التفاصيل.. فما تحتاجه هو اصطياد الفريسة أولا، ثم التفكير لاحقا في كيفية أكلها.
- حتى النصوص المقدّسة تظل (نصوصاً نظرية) لا تغير من يكتفي بحفظها [١].

***

---

(١) ولهذا السبب قال عثمان بن عفان: (إن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن).



تحتاج إلى عادة يومية

تحتاج إلى محفّز لتبدأ، وإلى عادة يوميّة لتستمر في العمل. الناجحون - كما قلنا سابقاً - يملكون عادات ناجحة تضمن تفوّقهم في أي مجال.. لا يشعرون أنّهم يفعلون شيئًا مميزًا أو خارقًا؛ لأنّ أفعالهم (بالنسبة إليهم) أصبحت مجرّد عادات روتينية يفعلونها بشكل يومي.

حين تملك عادات ناجحة ستلاحظ استغراب الجميع من نجاحك باستثنائك أنت.. والد زوجتي تجاوز السبعين ومع هذا يتمتع بلياقة ورشاقة لا يملكها معظم الشباب هذه الأيام.. سألته ذات يوم مازحًا: هل تمارس أي رياضة أو ريجيم؟ فنظر إليَّ باستغراب وقال: أعوذ بالله من الشيطان الرجيم، كلّ ما أفعله منذ خمسين عامًا أنّني أمشي ساعة يوميًا بعد صلاة الفجر.

أنا شخصيا ما زلت أستغرب (من استغراب الناس) من عدد الموضوعات التي كتبتها في زاوية حول العالم.. صحيح أنّها وصلت إلى ٩٠٠٠ مقال وتقرير (وهو ما يعادل ١٤٠ كتابًا بحجم هذا الكتاب) ولكنني شخصيًا لا أرى أنني أفعل أكثر من أي

موظف حكومي يفتح كمبيوتره صباحًا ويغلقه ظهرًا.. مهنتي ككاتب لم تكن تتضمن أو تعني أكثر من (كتابة صفحة في اليوم) ولكنها تحولت إلى عـادة يومية مارستها طوال ٢٨ عامًا (قبل استقالتي وتفرّغي للتأليف منذ ٢٠١٩)[١].

هناك إحصائية طريفة تشير إلى أن ١٠٪ ممّن يشترون دراجة رياضية ثابتة لا يستخدمونها لأكثر من أسبوعين وأن ٩٠٪ يهجرونها حتّى قبل هذه الفترة.. وأنا بدوري، قــد أكون نجحت في المحافظة على عــادة الكتابة لمدة ٢٨ عامًا، ولكنني فشلت في استخدام أي جهاز رياضي لأكثر من ٢٨ يومًا.. كنت مثل غيري أعـد نفسي دائمًا بالاستمرار والمتابعة، ولكن سرعان ما أجنح للكسل والتأجيل حتّى أهجر الموضوع تماماً!!

- السـؤال هـو (لماذا!؟)

لماذا لا يستمر الناس في ممارسة الأشياء المفيدة؟!

لماذا لا نستطيع التقيد بأي برنامج مهم لفترة طويلة؟!

---

(١) راجع موضوع (لا تفكّر بالنجاح، بل بخلق عادة ناجحة) في الجـزء الأول مـن نظريـة الفستق، ص٨١.

الجواب؛ لأنّها لم تتحول إلى عادات يومية نقوم بها بشكل عفوي بلا إرادة أو تفكير.. المشكلة أنك حين تضع في ذهنك تخصيص فترة محدّدة لأي برنامج ستعود لسابق عهدك بعد انتهاء فترة البرنامج نفسه.. قد يبلغ بنا الحماس لعمل ريجيم أو تمارين أو تعلّم لغة أجنبيّة حدّ استحواذ الفكرة علينا، ولكن بعد فترة من الاندفاع تتبدّل الأولويات، وتتراجع الفكرة إلى مؤخرة اهتماماتنا حتى نفاجأ بنسيانها تمامًا.

ليس هذا فحسب، بل تلاحظ أنّك في كلّ مرّة تعود فيها للريجيم أو التمارين (وهما مجرد مثال) تكون عزيمتك أضعف من السابق؛ لأنّ عقولنا حين تتبنى الأمر لأول مرة، ثمّ تكتشف فشله لا تتحمس لتكراره من جديد.

هذا التجاذب والتخاذل طبيعة بشرية تحصل مع كلّ القرارات التي تتعارض من ميولنا وغرائزنا الداخلية. لم أجد اعترافًا بوجودها أفضل من الحديث النبوي الشريف: (**لكل عمل شِرَّة، ولكلّ شرة فترة**)، والشرة هي الحماس والاندفاع، والفترة هي الفتور والكسل.

ولهذا السبب؛ أعتقد أنّ أفضل طريقة للاستمرار في أي برنامج هي الخروج أولاً من دائرة الشِّرة والفتور وحالات الحماس

والتخاذل. أن نتجاهل الإرادة القوية؛ لأن لكل فعل رد فعل مساوياً له في القوة ومعاكساً له في الاتجاه (حسب قانون نيوتن الثالث الذي ينطبق أيضا على الأفراد والمجتمعات).. أن نتجاهل العزيمة لأنها دافع مؤقت، ونرفض التحمل لأنه شيء بغيض، ونتصالح مع الإرادة لأنّها ستهزمنا في النهاية وتحرمنا متعة العيش على سجيّتنا...

الحل البديل في نظري هو أن يتحوّل برنامجك الشخصي الجديد إلى عادة يومية وممارسة عفوية تمارسها بلا إرادة أو طول تفكير (كي لا تتسبب برد فعل عكسي لاحق).. حين يندمج (الفعل) ضمن عاداتك اليومية ستمارسه طوال حياتك دون تفكير او استعداد مسبق أو حتّى الانتباه لوجوده.. بهذه الطريقة لن تحمل همَّ البدء به، ولا التحضير له، ولن تشعر بوجوده أصلًا. سيتحوّل إلى عادة تلقائيّة، وتصرفات روتينية كتنظيف أسنانك، وزيارة والدتك، وشرب قهوتك، وتفحُّص جوالك فور استيقاظك.

أنا شخصيًا اكتشفت قوة وأهمية العادات (دون الحاجة لإرادة أو إصرار) أثناء مراقبتي لأحد الحدّادين أثناء عمله.. لاحظت أنّ ذراعه اليمنى كانت ضخمة ومفتولة العضلات بفضل سنوات من

طرق الحديد بمطرقة أعجز عن حملها بيديّ الاثـنتين.. لم أر مثل هذه الذراع حتى في النادي الرياضي الذي كنت أذهب إلـيه يوميا.. طبعا الحدّاد (بعكس من يذهبون للنادي) لم يقصد تقوية عضلاته أو تضخيمها لهذا الحجـم؛ ولكن الطرق المستمر تحوّل لديه إلى عادة يومية فظهرت العضلات كنتيجة ثانوية..

وما حدث للحدّاد يحدث مع الجرسون، وساعي البريد، ومطوّف الحرم ممن يمشون يوميًا لعشرين كيلومترًا؛ في حين لو نظروا للأمر كتمرين رياضي لما ساروا ربـع هذه المسافة على السير – وفي حال فعلوا ذلك لن يستمروا لأكثر من أسبوع أو أسبوعين.

طـبعـًا؛ بإمكانك البقـاء في معسكر العـزيمة والتحمّل والإرادة القوية، ولكنّك ستكتشف لاحقًا (وربما اكتشفت فعلًا) أنّها مجرد دوافع مؤقـتة وغير مضمونة تجعـلك متأرجحًا طوال حياتك بـين حالات شـدة وفـترة..

نعـم كل شيء يحتاج إلى إرادة وإصرار؛ ولكن أنصحك بتركيز إرادتك وإصرارك على خلق عادة تبقى معك طوال العمر...

***

النظرية باختصار:

- تحتاج إلى إرادة لتبدأ العمل، وإلى عادة يومية لتستمر في الإنجاز.
- يمكنك خلق عادة ناجحة بتخصيص ساعة واحدة لمدة أربعين يوما متواصلة.
- الناجحون لا يشعرون أنّهم يفعلون شيئًا خارقًا؛ لأن إنجازاتهم تحولت إلى عادات روتينية صغيرة يفعلونها يوميا.

تحتاج أيضًا إلى منافسين

حين تراجع سير العظماء والناجحين تجد دائمًا طرفًا مقابلًا كان يتنافس معهم ويحاول التفوق عليهم؛ فمقابل جرير هناك الفرزدق، ومقابل بيل غيتس هناك ستيف جوبز، ومقابل ميسي هناك رونالدو، ومقابل السنباطي هناك محمد عبدالوهاب.. إن لم ينافسك أحد فهذا يعني أنك لم تثر حسد أحد، ولم تصل لمستوى التنافس مع أي أحـــد...

سبق وتابعت على قناة (التاريخ) برنامجًا يدعى جبابرة أميركان American titans.. يستعرض في كلّ حلقة شخصيتين تاريخيتين تتنافسان في مجال معين؛ فهناك مثلًا تنافس أندرو كارنيجي مع هنري كلاي على صناعة الحديد، وأديسون مع تسلا على توزيع الكهرباء، وروكفلر مع سكوت على صناعة النفط، وجوزيف بوليتزر مع وليام هيرسنت على احتكار الصحافة، وفي كل حلقة تكتشف أنّ كلا الطرفين يتعملقان بفضل تنافسهما، وتتعملق بفضلهما أميركا على بقية العالم.

أمـّا في ألمانيا فقرر الأخوان آدي ورودلف داسلر تأسيس

شركة لصنع الأحذية الرياضية. غير أنّهما اختلفا في عام١٩٤٧ فانفصل الأول في شركة دعاها آديداس (بجمع آدي مع داسلر) في حين أسس الثاني الشركة المعروفة باسم بوما. وفي حين توقع الجميع أن يتسبّب انفصالهما في انهيارهما، تسبّب تنافسهما في نمو شركتيهما بسرعة مذهلة. كانا يتنافسان بشكل محموم، ويحاول كل طرف التفوّق على أحدث المنتجات التي يقدِّمها الطرف الآخر. شكَّل تنافسهما مادة خصبة للصحف وأحاديث الأهالي لدرجة عرفت مدينتهما (هرتسوجن) بمدينة الرقاب المنحنية؛ كون سكانها ينظرون دائمًا لأقدام بعضهم بعضًا، من يلبس أديداس، ومن يلبس بوما!

والحقيقة هي أن ظاهرة التنافس الثُنائي تحدث حتّى في عالم الصناعة والتقنيات؛ فمقابل طائرات البوينج هناك الإيرباص، ومقابل شركة آبل هناك ميكروسوفت.. وفي عالم السياسة والأيديولوجيات؛ مقابل أمريكا توجد روسيا، ومقابل الرأسمالية توجد الاشتراكية.. وعلى مستوى الأحداث والصراعات التاريخية؛ مقابل الفرس هناك الروم، ومقابل بني أمية هناك بنو العباس – وحتى في عالم الرياضة وكرة القدم مقابل البرازيل هناك الأرجنتين، ومقابل المنتصر بينهما هناك ألمانيا أو إيطاليا...

وظهور هذه الثنائيات ليس من قبيل الصدفة؛ كونهما محصلة لـبيئة مشتركة ودوافع متشابهة، ومجرّد وجود أحدهما يشجّع الآخر على الظهور والمنافسة.

وما يهمنا حاليًا استغلال هذه الظاهرة (الثنائيات المتنافسة) لرفع مهاراتنا وإنجازاتنا على المستوى الفردي والشخصي. فـأنت بدورك تحتاج إلى منافس يُـشعل فـيك دافـع التفوق والاستمرار سواء في عملك أو تجارتك أو دراستك أو تطورك الشخصي.. تحتاج إلى منافس كي تخاف على مستقبلك ونجاحك ومصدر رزقك.. تحتاج إلى منافس كي لا تطمئن لإنجازك، وتغـتر بموقعك، وتعتقد أنّك فريد زمانك...

حين لا تملك منافسًا لا تملك سقفًا تحتاج لتخطـيه.. لا تـنظر لأبعد من أنفك، وتكتفي بأي نتيجة وتركن لنجاحاتك القديمة.. تقتل داخلك روح التجديد والابتكار، وتسعد بموقعك الحالي، ولا ترى في الأفق من يهدد مكانتك أو ينافسك عليها...

أختر لك مـنافسا ومثلا أعلى تقـرر تخطيه – أو على الأقـل لا تبتعد عنه بمسافة كبيرة.. طوال ثمانية وعشرين عاما كنت دائما ما أنظر خلفي خشية أن يتفوق عليّ أحد من الكتاب العرب (في

الراتب الذي استلمه من صحيفة الرياض). وحين اعتزلت الكتابة في الصحف وقررت التفرغ للتأليف في مطلع ٢٠١٩ بحثت عن أكثر المؤلفين نجاحا في السعودية (وهو رجل جميل أحبه شخصيا وأشتري كتبه دائما) ولكنني قررت بكل تواضع التفوق عليه وتخطيه خلال السنوات التالية..

وأنت بدورك اختر منافسا شريفا يرفع أداءَك سواء في الدراسة أو العمل أو السوق.. في المرحلة الأولى؛ يجب أن يكون منافسك قريباً من مستواك ولا يبتعد عنك كثيرًا في سلم القوة والتفوق. فحين يتفوق عليك بأشواط ستصاب بالتراجع والإحباط (بسبب عجزك عن هزيمته أو اللحاق به) وحين يكون أضعف منك كثيرًا يتسبّب بانخفاض مستواك ولا تصبح هزيمته إنجازا تفخر به.. في عقد التسعينيات كانت شركة سامسونج تحاول اللحاق بشركة نوكيا المسيطرة على سوق الهواتف التقليدية. ولكن نوكيا تأخّرت بسرعة مع ظهور تقنية الهواتف الذكية، فقررت سامسونج التنافس مع شركة آبل (التي اخترعت الآيفون) ونجحت اليوم في التفوق عليها في حجم المبيعات...

- **بقــي أهــم سؤال في الموضوع:**

مـاذا لـو كنت متفوقا فعلا؛ ولكن لـم يكن حولك منافسون؟!!

في هذه الحالة ساعد غيرك على التنافس معك؛ لأنّ تراجعك للمركز الثاني أفضل من وفـاتك في المركز الأخير..

ولكن ؛ مـاذا لـو كنت أصلا في المركز الأول ولم يعد أمامك من تتخطاه فعلا؟!!

في هذه الحالة تـنافس مع نفـسك من خلال وضع معـايير "عـلـيا" تسعى لكسرها وتجاوزها يوما بعد يوم وعاما بعـد عـام..

افعل مثل الشركات الناجحة التي تضع نصب عينيها منافسا تسعى لتخطيه.. وحين تتخطاه، وتصل للمركز الأول، تضع لـنفسها معايير عليا تضمن بقاءها على القمة..

وصدقـني؛

الوصول إلى القمة ليس صعبا..

الصعب فعلا هو بقاؤك فوقها لفترة طويلة...

***

النظريّة باختصار:

- لا يجب أن تخشى المنافسة لأنها تُبقي ناظريك على المركز الأول.
- المنافس العنيد يجعلك تأخذ الأمور على محمل شخصي ويجعلك تهتم بالمركز أكثر من الربح..
- إن لم ينافسك أحد فهذا يعني أنك لم تُثر حسد أحد.. وبقاؤك وحيدا في المركز الأخير أسوأ بكثير من تراجعك للمركز الثاني.

العناد ليس أمرًا سيئًا

العناد هو ما يبقينا متمسكين بمواقفنا حتى النهاية.

هو الصمّام الذي يمنعنا من العودة للخلف حين يطلب منا الجميع ذلك.

هو الحالة التي تبقينا ثابتين وواثقين من أنفسنا حين نفشل ونكرّر فشلنا..

هو الوجه الآخر للإصرار والاستمرار رغم كل المواقف المعارضة لنا.

هو خط دفاعنا الأخير حين نفقد جميع أسلحتنا وتتراكم المثبطات حولنا.

هو سلاح الضعيف أمام الطرف المستبد (الأمر الذي يفسِّر انتشار العناد بين الأطفال والمطلقات والمقهورين في الأرض)...

العناد ليس سيئًا طالما تعلّق بأمر إيجابي ولم يتسبَّب بأذى الآخرين.. دليل نضج واستقلالية وثقة في النفس حين يأتي من شخص خبير ومتمكّن ليس من طبعه العناد أصلًا.

يمكـنك معارضتي في هذا الرأي، ولكن تذكَّر أن الأسوأ من العناد هو التنازل عن موقفك الخاص لصالح موقف عـام أو اتفاق خاطئ.. أن تـلغي أحلامك، وتتنازل عن طموحاتك لصالح مثبطين لا يعرفون طريقة تفكيرك ولا يرون لمسافات بعـيدة مثـلك...

صحيح أنّ العناد لدى الأطفال أمر لا يطيقه الآباء ولكنه (إن لم يصل حـد الإيـذاء) أراه دليلًا مبكرًا على استقلالية الطفل وقوة شخصيته.. فـالأسوأ من عـناد الأشخاص الذين تحبّهم، كسر إرادتهم وإجبارهم على الخضوع والاستسلام.. لماذا لا تغيّر أنت موقفك من العـناد، وتنظر إليه كنوع من الإصرار، ومظهر للاستقلالية ونضوج الشخصية.. لا يغضبك عناد ابنك؛ لأنه ببساطة شخصية مستقلة عنك، وليس نسخة كربونية منك.. بدل أن تغضب منه حاول فهم وجهة نظره وسؤاله بشكل مباشر؛ لماذا يرفض ويخالف ويتخذ موقفا معارضا؟.. هذا هـو الحل الوحيد لمعرفة أسباب عناده؛ كون أساليب الجبر والإخضاع قـد تحطّم شخصيته، وترفع نسبة تعـنّته، خصوصًا حين يشبّ عن الطوق..

أمّـــا الحكم على العـناد ذاته (هل هو سلبي أم إيجابي؟) فأمر يعتمد على النتيجة واختلاف مواقفنا حيالها.. فـما تراه أنت التزامًا

بالرأي وثباتًا على الموقف قــد يراه غـيرك عـنادًا وتمردًا وخروجًا على المسلّمات. وحـين تراجع سِيرَ القادة والعظماء ستكتشف أنّ ما بدا عـنادًا في أول القصة كان في حقيقته إصرارًا على قـلب الموازين في نهاية القصة.. هذه كانت قصة جاليليو الذي هـدده الفاتيكان بالإعدام حرقًا بتهمة القول بدوران الأرض وحين خرج من المحكمة قـال: "ومع ذلك ستظل تدور".. وهذه قصة سقراط الذي حاكمته أثـينا بتهمة تسميم عقول شبابها (وهي بالمناسبة تهمة تتكرر في كل زمان ومكان) ففضّل تناول السـم على التراجع عن أفكاره.. وهذه قصة المناضل الهندي غاندي الذي سجنه البريطانيون عدة مرات ليتنازل عن مواقفه وبـدل أن يستسلم كان يُـضرب عن الطعام فتضطر لإخراجه خشية وفاته وثورة أتباعه.. وهذه أيضًا قصة الزعيم الإفريقي نيلسون مانديلا الذي فضّل البقاء سبعة وعشرين عامًا في سجن انفرادي على التعاون مع السلطات البيضاء وإقناع أتباعه بالخضوع لمطالبهم.. قصص إصرار سبقهم فيها نبينا الكريم حـين أغرته قريش بالمال والرئاسة، فقال: **"والله لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته حتّى يظهره الله أو أهلك دونـه".**

مواقـف العظماء ليست عنادا (وإن رأى معارضوهمَ أنها

كذلك) بل ثباتا على الموقف وامتلاك رؤية بعيدة تجعل أصحابها يتمسَّكون بها حتى النهاية...

وأنت بدورك أتمنى أن تكون عنيدًا فيما يتعلق بقناعاتك دون محاولة إغضاب أحد، أو إثارة حفيظة أحد..

أتمنى أن تتقن فن العناد بأدب؛ كي تستمر في طريقك دون أن تفقد المُحبّين حولك..

أن يكون عنادك عن قناعة وإصرار، وليس مجرد استفزاز واستعراض وإثبات تواجد بطريقة (خالف تُعرَف).

... وقبل أن أغادر؛

لا تكن قاسيًا مع طفلك العنيد؛ فقد يكون هو القائد الذي تود رؤيته مستقبلًا.

***

النظريّة باختصار:

- كن عـنيدا حيال ما تعتقد أنه صائب ويقـيني ..
- لا تكن عـنيدا حـيال عــناد الآخرين.. فالأسوأ من عـنادهـم، اعتقادك أنت بضرورة اتفاقهم معك..
- ما يبدو عــنادًا في أول القصة، قـد يكون إصرارًا يستحق التقدير في نهاية القصة..

***

جـان دارك كنموذج

أطول حرب في التاريخ وقعت بين عامي١٣٣٧ و١٤٥٣ بين فرنسا وإنجلترا وتدعى حرب المئة عام.. انتصر الإنجليز في معظم المعارك واحتلوا شمال فرنسا بما في ذلك باريس. غير أنّ ظهور فتاة فرنسية مجهولة تدعى جان دارك قلب الموازين بفضل إيمانها برسالتها وثـقـتها الخـارقة بنفـسها.

كانت مجرد فتاة فقيرة يتيمة أتت من قرية بعيدة تدعى دمريمي أصرّت على مقابلة الملك تشارلز السابع. بقـيت على بابه أيامًا كثيرة تطلب مقابلته (بـعـناد) حتى تمكّنت أخيرا من الدخول عليه. قالت له بكل ثـقة: "أيها الملك العظيم أتيت لمساعدتك على تحرير فرنسا وإعـادتك للعـرش".. ضحك الملك، وسخر الحضور، وتهكم قادة الجيش، وكاد الحرس أن يلقوها في الخارج.. غير أن ثقتها بنفسها وثباتها على موقفها أثّرا في الملك فعهد إليها (على سبيل التجربة) بقيادة فرقة صغيرة من الجنود.. نقلت إلى جنودها



عدوى الثقة بالنفس، والإيمان بالرسالة، والإخلاص للهدف.. كانت تتقدّم المعارك بنفسها ملهمة جميع الفرسان خلفها فحقّقت خمسة انتصارات كاسحة على الإنجليز أمام دهشة الجميع...

أخبرك بهذه القصة لأنني على قناعه بأنه (قبل أن تكون عنيدًا) يجب أن تكون واثقًا من هدفك ومؤمنًا برسالتك.. وقصة جان دارك دليل يؤكد أنّ الثقة في النفس تعوض كل نقص في الإمكانيات والخبرة.. تؤكد أنّ الثقة معدية وأنّه كلّما زادت ثقتك بنفسك، ارتفعت ثقة الناس بك وتجمّعوا حولك (وهكذا يظهر القادة الملهمون)...

في الموضوع السابق "العناد ليس سيئا" حاولت التفريق بين نوعين من العناد، الأول إيجابي والثاني سلبي:

فالعناد الإيجابي: ينبع من يقين ذاتي بصحة الموقف وسلامة الرأي، لا تتعمد فيه إغضاب، أو إيذاء، أو مخالفة أحد لمجرد الاستعراض..

أمّا العناد السلبي: فحالة معاكسة تدرك فيها أنّك على خطأ، ولكنك تفعل ذلك لمجرد استفزاز غيرك، وإغضاب من حولك،

ومخالفة السياق العام دون أن تملك سببًا وجيهًا أو بديلًا أفضل...

صحيح أن الثقة بالنفس قد تُفسَّر أحيانًا كعناد سلبي، ولكنها بالنسبة لك (رؤية خاصة) نابعة من وعيك بقدراتك وفهمك الجيد لأهدافك.

ثقتك بنفسك سرعان ما تهز ثقة الآخرين بأنفسهم، وإيمانك برسالتك سرعان ما يكتسح العقبات التي تقف أمامك.. لن تصيبك بالنرجسية والغرور، بل تمنحك تواضعًا وطمأنينة لأنها تقوم على أساسات متينة – بعكس الغرور الذي يمنح أصحابه شعورًا زائفًا بالعظمة ومبالغة في تقدير الذات.

علماء النفس يؤكدون أنّ الغرور والتكبر والنرجسية نتيجة طبيعية لتواضع القدرات والشعور بالدونية.. لاحظ كيف يتضخم الشعور بالأنا لدى الفاشلين وحديثي النعمة ومن ورثوا المال دون تعب.. وفي المقابل؛ لاحظ كيف يختفي ذلك لدى العظماء والعصاميين ومن صعدوا من الصفر بعد مسيرة طويلة من الجهد والكفاح.. ثقتهم بأنفسهم تجعلهم أعظم وأكبر من التباهي بساعة رولكس، أو سيارة بنتلي، أو شراء مرحاض من ذهب...

حين تراجع سير العظماء تلمس فيهم ثـقـة بالنفس تجعـل حتى مـظهرهم الشخصي يتراجع لآخر اهتماماتهم.. حين ترى أحدهم على الطبيعة تتساءل بحيرة: هل هذا هو من شغل الناس وأصبح مضربا للمثـل !؟ .. المناضل الهندي غاندي كان يحضر إلى مقر الحاكم البريطاني ليناقشه في استقلال الهند برفقة معـزته وقطعة قماش تستر عورته.. وحين قررت الحكومة الفرنسية تكريم مدام كوري (حاملة جائزة نوبل مرتين) استعدت نبيلات باريس لاستقبالها بأفخم الملابس والمجوهرات، ولكنها هي ذاتها حضرت بالطو المختبر.. أمّــا أينشتاين فكان يحضر المناسبات الرسمية بجاكيت مهترئ، وشعر ثائر، ورقـبة حلقها بصابون البانـيـو لأنّـه يعتقد أنّ صابون الحلاقة "ضحك على الدقون".. وقبل ذلك بقرون قـــدم عمر بن الخطاب من المدينة المنورة ليتسلم مفاتيح بيت المقدس، وكان خادمه يركب على الحمار وهو يمشي بجانبه، فظنّ مطارنة القدس (الذين استعدوا لاستقباله بأفخم الثياب) أنه الخـادم...

هـذه النماذج العظيمة تـؤكّد أن الثـقـة بالهـدف لا تمنح الإنسان نـبلًا وتواضعًا فقط، بـل وكاريزما، إلهاماً، وتفويضاً بالقيادة.. الثقة بالنفس تعوّض (وبمعنى الكلمة) أي نـقـص في القدرات والإمكانيات، وتـأتي قـبل الشهادات والمؤهلات لنجاح أي عمل – بدليل نجاح عصاميين صعدوا من الصفـر بإمكانيات تساوي "صفراً"..

... إذا ؛ قبل الشهادات والمؤهلات والخبرات؛ كن واثـقا من نفسك، ومؤمنا بأهدافك، وعـنيدا في تحقيق أحلامك.. فمهما كانت ظروفك وإمكانياتك، لن يكون وضعك الحالي أكثر صعوبة من فـتاة قروية يتيمة تدعى جان دارك...

***

النظريّة باختصار:

- الثقة تُبنى على القناعة بالأهداف والقدرات، أمّا الغرور فشعور زائف بالأهمية ومبالغة بتقدير الذات..
- ثقتك بنفسك تهز ثقة الآخرين بأنفسهم، وإيمانك برسالتك يكتسح العقبات أمامك..
- الثقة معدية، والقادة العظماء ينقلون لأتباعهم عدوى الإيمان بأهدافهم.

كيف تعتذر بذكاء

في عام ١٩٩٥ وقع تفجير أوكلاهوما في أمريكا الذي قتل ١٦٨ شخصًا من بينهم ١٦ طفلًا. ظهرت حينها شكوك بوقوف المسلمين خـلفه فبدأت أعمال المضايقة والمزايدة في الاتهامات.. أجَّـجت وسائل الإعلام هذا الاحتمال، وأصبح وضع الجالية المسلمة في أوكلاهوما لا يطاق. استمر الحال لأكثر من عام حتى أثبتت التحقيقات أن المسؤول عن الحادث جندي أميركي مسيحي أبيض يدعى تيموثي ماكفاي شارك في غـزو العراق...

في تلك الأيام شاهدت لقـاءً متلفزًا مع حاكم ولاية أوكلاهوما، طرح عليه المذيع خلاله السؤال التالي:

- لماذا سارع الجميع لتحميل المسلمين مسؤولية هذا الحادث الإرهابي؟؟

كان يمكنه أن يـجيب:

بسبب تجاربنا السابقة معهم.. أو بسبب وجود ثقافة متشددة بينهم.. أو بسبب تهديدات سابقة منهم.. أو لأنهم لم يستنكروا التفجيرات مثل غيرهم..

... ولكن الرجل قال بكل هدوء:

(أنا نفسي كنت أعتقد هـذا، ولكن التحقيقات أثبتت أنّني كنت مخطئًا مثل جميع الأمريكان.. وبصفتي حاكمًا للولاية أقـدّم اعتذاري العلني للمسلمين، وأعـدهم بعدم تكرار الظلم الذي وقع عليهم).

... والآن؛ حـلّل معي شخصية الرجل من خلال إجابته:

ستلاحظ أنّه كان يمتلك شجاعة أدبية حين قال: "أنا نفسي كنت أعتقد هذا".

ثمّ اعترف بخطئه وخطأ مواطنيه حين قال: "كنت مخطئًا مثل معظم الأمريكان".

ثم اعـتذر عـلنًا، وبدون محاولة للتبرير: "وأقـدّم لهم في هذه المقابلة اعتذاري العلني".

ثمّ ألزم نفسه عهدًا يصعب تنفيذه: "وأعـدهم بعدم تكرار الظلم الذي وقع عليهم".

وأغلب الظن أنّـك ستشعر مثلي حينها بأنه شخص صادق ونزيه.. ستزتاح إليه لأنه؛ رغم خوضه مع الخائضين، لم يحاول الكذب، أو التهرب، أو التبرير أو الالتفاف على الموضوع.. لم

يتطلب منه الأمر أكثر من ٢٨ كلمة لإنهاء المشكلة، واسترضاء الجالية الإسلامية وإغـلاق باب الفتنة أمام محطة FOXNEWS.

وهـذه بلا شك استراتيجة ناجحة وفعالة لم تكلفه الكثير...

... وفي المقابل تكاد ثقافة الاعتذار تغيب عن مجتمعاتنا العـربية.. نعتبر الاعتذار اعترافا بالخطأ، ومن علامات الضعف والخنوع والتسليم للطرف الآخر. لاحظ بنفسك كيف تختفي أدبيّات الاعتذار لدى الوزراء والمسؤولين، واستبدالها بثقافة المكابرة والـتبرير وقول كل شيء باستثناء تحمُّل المسؤولية والاعتراف بالخطأ...

على أي حال؛

تصريح حاكم أوكلاهوما كان أول مناسبة نبهتني إلى ما أدعوه بــ(الاعتذار المثالي)..

... أما المناسبة الثانية؛ فـحدثت بعد عشر سنوات في مكتب مسؤول كبير (من فئة إذا قال فعل).. فأثـناء جلوسي معه دخل سكرتيره برفقة موظف تـلفّـظ ضده بكلام بذيء. تغيّر وجهه

حين رآه وسأله بغضب عن صحة مانُسِب إليه.. هـزَّ الموظف رأسه، وقال: "**نعـم صحيح، والله إني غلطان، وما عـندي عذر، وإن عاقبتني فمعك حق، وإن سامحتني فهذا من طيب أصلك**".

قال كل ذلك بـ(نفس واحـد) وكأنه تدرّب على قول هذا الاعـتذار قبل دخوله.. نجح في امتصاص غضب الطرف الأقوى بفضل اعتذار مثالي تضمن في بدايته إقرارًا بالذنب: (نعم صحيح).. ثمّ اعترافا بالخطأ (والله إني غلطان).. ثمّ استعدادا لتحمُّل العقوبة (إذا عاقبتني فمعك حق).. وأنهاه باستجداء ذكي يصعب على الكرام رفضه: (ولكن؛ إن سامحتني فهذا من طيب أصلك)...

من يومها تأكدت بأن الاعتذار المثالي فـن لا يجيده معظم الناس.. فالبعض يكابر فيضاعف الخطأ، والبعض يحاول التبرير فيقع في خطأ أكبر، والبعض الآخر يلوم الطرف المقابل فيزيده غضبًا فوق غضب..

الاعتذار بدون شك صعب على النفس؛ كونه يتضمن إقرارًا وتنازلًا واعترافًا بحق الطرف الآخر، ولكنه في المقابل يحوّل

أعداءك إلى محبّين ويمنحك فرصة جديدة مع الآخرين.. يعيد المياه لمجاريها ويثبت لجميع الناس كم أنت شجاع ونبيل وواثق مع نفسك.. حين ترى الرجل يعتذر لسائقه، والمرأة لخادمتها، والمعلم لطلابه؛ لا تملك غير احترامهم والشعور بأنّهم يتمتعون بشجاعة كبيرة وثقة عظيمة ومستوى أخلاقي رفيع يفتقده معظم الناس...

**** *** ****

المشكلة التي لا يتنبه لها معظمنا أنّنا (حتى حين نعتذر) نرتكب أخطاء تقلل من قيمة الاعتذار ذاته..

فمن الخطأ مثلًا أن تعتذر مبررًا أفعالك، أو راميًا وزرها على الطرف الآخر.. لا تقل شيئًا مثل "آسف، ولكنك أجبرتني على فعل ذلك"، أو "لماذا لم تفهم قصدي حينها" أو "سبق وأخبرتك بأن هذا طبعي"..

لا تمزج اعتذارك بالنصائح المستهلكة مثل: "لماذا لم تخبرني لمساعدتك" أو "لماذا لم تتصرف بشكل أفضل"، أو "لو كنت مكانك لفعلت كذا وكذا"، أو "ما عليك، ستنسى بمرور الأيام"..

لا تقل أشياء كهذه كون الاعتذار يتعلق دائمًا باسترجاع

علاقتك بالطرف الآخر.. ولهذا السبب لا يجب أن يتضمن نصيحة أو شرطًا أو حتّى شرحًا لأسباب تصرفك.. احرص على عدم تحويله إلى جلسة محاسبة، أو فتح ملفات قديمة، أو حتى تذكيره بأخطائه المماثلة تجاهك..

وكي تعتذر بطريقة فعالة ومرضية، أقترح أن يأتي اعتذارك على مستويات تناسب حجم الخطأ:

- المستوى الأول تكتفي فيه بكلمة (آسف) أو (أعتذر منك) للأخطاء الصغيرة والعابرة.. لا تحتاج لتبرير الخطأ، ولكن اعتذر بسرعة ووضوح ودون تردد.
- والثاني حين يتفاقم الوضع، ويتطلّب الأمر أن تضيف (بالإضافة للاعتراف بالخطأ) تحمّل المسؤولية.. وهنا يمكنك قول شيء مثل: أنا من يتحمل مسؤولية هذه الغلطة الكبيرة...
- أمّا الأخطاء المؤذية والمتعمدة فيجب أن تتضمّن - بالإضافة لما سبق - عرضًا بالتعويض مثل: "سأسعى لإصلاح ما حدث" أو "سأعوضك بشيء أفضل"..
- وإن كان الشخص يعزّ عليك (كزوجتك ووالديك)

فـقـدّم وعـدًا بالتحسن إكراما لخاطره، مـثـل: "لأجلك ستكون هذه المرة الأخيرة" أو "أعـدك بأنّني سأكون مصدر فخـر لك".

- أمّا إن كان خطؤك أكبر من كلّ ما سبق.. ورفض منك الطرف الآخر كل ماسبق؛ فلا يبقى أمامك غير محاولة اصطياده بين الناس وتقـديم اعتذارك عـلنـًا (ثم ارفع يديك للسماء لعله يوافق، لأنك حين تصل لهذه المرحلة تكون قد حطمت شيئا يصعب إصلاحه)...

بقي أن أشير إلى ضرورة تعليم أولادنا ثقافة الاعتذار بكل شجاعة وأريحية وروح رياضية..

لا أقول هذا من قبيل المثالية؛ بل لأنه كفيل بفـكّ حالات الاحتقان والعناد التي تشتعل بيننا لأتفه الأسباب.. لأن "الاعتذار المثالي" يمكنه إنقاذهم مستقبلا من قضايا جنائية، ومواقف قانونية، وأخطاء كبيرة – كالتي حدثت مع صاحبنا أعـــلاه..

والآن؛

اترك هذا الكتاب وقم للاعتذار من شخص تحبه ...

***

النظريّة باختصار:

- يمكنك فعـل أي شيء حين تجيد الاعتذار بطريقة مثالية.
- (الاعتذار الشامل) يتضمن اعتذارًا، ثمّ اعترافًا، ثم وعــدًا بعدم تكرار الخطأ.
- (آسف) أقوى كلمة اخترعها البشر.. قوية لدرجة يمكنها في لحظة محـو أخطاء سنين.

***

تعلّم كيف تنسى وتعلّم كيف تمحو

حين تعتذر من الآخرين فأنت تُحاول تعويضهم عن الإساءات التي ارتكبتها ضدهم.. ولكن ماذا عن الإساءات التي ارتكبوها هم ضدك، ولم يعتذروا عنها مثلك !؟

في هذه الحالة أنصحك بتعلم النسيان ومحاولة الغفران – ليس من أجلهم هم بل من أجلك أنت...

في طفولتي كنتُ مغرمًا بقراءة قصص المخترعين والمكتشفين والشخصيات الناجحة في التاريخ – لدرجة أني بدأت أظن أنهم من أفراد العائلة..

... من التاريخ الأمريكي قرأت سير ثلاث شخصيات رائعة؛ الأولى محرر العبيد؛ الرئيس العصامي إبراهام لينكولن.. والثانية هيلين كيلر التي ولدت كفيفة صماء ومع هذا أصبحت أديبة وناشطة عالمية (وكلاهما يستحقان القراءة)..

أما الثالث فهو الرئيس الأمريكي ديفيد إيزنهاور الذي تولى

(قبل انتخابه كرئيس) قيادة جيوش الحلفاء في الحرب العالمية الثانية، وحرر إيطاليا من الاحتلال النازي، ووضع خطة اجتياح شمال أفريقيا، وعُيِّن بعد الحرب قائدًا أعلى لحلف الأطلسي...

ومن مذكرات هذا الأخير علقت في رأسي قصة جميلة نتعلم منها درسين مهمين - (سأخبرك عنهما بعد انتهائي من القصة):

فـفي سن الخامسة كان إيزنهاور لا يرغب سوى بتعلم العزف على الناي أو البوص.. وذات يوم شاهد نايًا في دكان صغير تعلّق به فور رؤيته.. وبدون تردد دخل المحل وسأل البائع عن سعره فنظر إليه بتهكُّم وقال: (دولاران) وكان مبلغًا كبيرًا في ذلك الوقت يعجز عنه الأطفال.. غير أن إيزنهاور حرم نفسه من كل شيء حتى من شراء الطعام في المدرسة وبدأ يجمع كل سنت يجده في جرة زجاجية لمدة سبعة أشهر.. وحين امتلأت الجرة أخذها كما هي وذهب بها إلى البائع ونثرها أمامه وطلب منه الناي.. ابتسم البائع وقال بخبث: اذهب وخذه بنفسك وانشغلَ هو في عـد السنتات المتناثرة.

استمرت فرحة إيزنهاور بالناي لعدة أيام حتى دخل ذات مَساء

إلى المتجر نفسه فسمع البائع يهمس لزوجته: (هذا الطفل الساذج دفع لي خمسة دولارات ثمنًا لناي كان يمكن أن يأخذه بدولار واحد فقط).. وحين سمع كلامه شعر بالغضب والحنق وخرج من المحل وهو يبكي بحرقة.. وحين وصل إلى المنزل كسر الناي وتوقّف عن محاولة تعـلم العزف عـليه مرة أخرى..

ويعترف إيزنهاور أنه لم يستطع نسيان وجه البائع ولا التخلص من شعوره بالحقد عليه والرغبة بالانتقام منه طوال حياته!!

- والآن راجع معي هذه المفارقات:

جنرال عسكري كبير جرّب فظائع الحرب وشهد مقتل أصدقائه أمام عينيه.. شارك في العمليات الحربية ضد اليابان، ورأس الجيوش الأمريكية وقيادة قوات الأطلسي في أوروبا.. وبعد تقاعده خاض غمار الانتخابات السياسية وأصبح الرئيس الرابع والثلاثين لأقـوى دولة وجيش في العالم.

ومع هذا؛ لم يستطع نسيان وجه بائع صعلوك خدعه في سن الخامسة.. لم يستطع نسيان سنتات تافهة سُرِقت منه رغم أنه أصبح لاحقًا من أصحاب الملايين!!!

وقصة كهذه تفيدنا في تعلُّم درسين مهمين:

- الأول؛ أن الأطفال لا ينسون الإساءة مهما توالت الأيـام.. أنت نفسك ما زلت تتذكّر أشخاصًا أسـاؤوا إليك في سن مبكرة وتشعر حتى اليوم بالغضب تجاههم.. معظم الناس حين يسيئون إلى الأطفال يعتقدون أنهم مجرد (أطفال) لا يفهمون الإساءة أو لن يتذكروا ما حصل لهم مستقبلًا.. ولكن الحقيقة هي أن ذاكرة الأطفال تحتفظ بالذكريات القديمة لأسباب نفسية وعصبية حقيقية (بدليل أن من يصابون بالخرف والزهايمر قـد ينسون ما أكلوه اليوم، ولكنهم يتذكّرون أحداثًا من سن الطفولة).. ولهذا السبب كن حريصًا على عدم خداع الأطفال أو إهانتهم أو معاملتهم بشكل غير لائق.. كل طفل تراه اليوم سيكبر غـدًا ويصبح طبيبًا أو وزيرًا أو مسؤولًا كبيرًا، فـتعامل معهم بنفس المستوى من الاحترام.. من الغباء أن تتعامل معهم وكأنك لن تُـرد إلى أرذل العمر، ولن يكبروا هـُـم ليدركوا فـداحة ما فعلته معهم في الماضي!

- أما الدرس الثاني فيتعلق بضرورة تعلم الضحايا أنفسهم (وبصرف النظر عن السـن التي تعرضوا فيها للإساءة)

أهمية الصفح والغفران وتجاوز الإساءات القديمة. النسيان ذاته نعمة حقيقية ننسى وجودها .. تخيّل كيف سيكون حالنا لو تذكّرنا كافة تجاربنا المؤلمة أو بقينا نحمل أحقادنا حتى وفاتنا.. لا أقول هذا رحمة بالظالم أو عطفًا على الجاني، بل من أجل أن تتخلص أنت من عبء الغضب ونار الانتقام.. حين أطلب منك التراجع أو النسيان، لا أقول هذا من باب المثالية، بل كي تستمر في حياتك بلا أحقاد أو نواقص شخصية.. كي لا تصبح مثل أيزنهاور الذي لم تُفلح كل النجاحات والأعمال البطولية في محو حقده على بائع صعلوك وخسارته لأربعة دولارات فقط...

.. أهم نصيحة أقدمها في هذا الموضوع هو العنوان نفسه .. اخترته على أمل أن تتذكره كلما استمعت للأطلال [1].

***

---

(١) الأطلال قصيدة للدكتور إبراهيم ناجي، غنّتها أم كلثوم عام ١٩٦٥م، وجاء فيها:

أيها الساهر تغفو　　تذكر العهد وتصحو

وإذا ما التأم جرح　　جَدّ بالتذكار جرحُ

فتعلّم كيف تنسى　　وتعلّم كيف تمحو

النظريّة باختصار:

- العلم في الصغر كالنقش على الحجر.. ونفس الأمر ينطبق على ذكريات الطفولة السيئة.
- (الصفح والغفران) خيار ينقلك من خانة الضحية إلى خانة من يتحكم بـــالجاني.
- الإســاءة إلينا قرار يتخذه غيرنا، أما تأثـيرها علينا فقرار نملكه وحدنا.

***

اجعل خصومتك شريفة

(أيما امرأة قالت لزوجها ما رأيت منك خيراً قط، إلا أحبط الله عملها سبعين سنة، ولو كانت تصوم النهار وتقوم الليل)...

هـذا الحديث موضوع وغير صحيح.. ولكن إنكار الجميل طبع صحيح؛ ويـتعلق بالنساء والرجال على حد سواء..

فـمهما كنا لطفاء وراقين في تعاملنا، نتعرض لمواقف (نختصم فـيها) مع أشخاص ينسون الفضل، وينكرون الإحسان، ويعـادوننا عـند أدنى تـقصيـر..

مواقف مناهضة تُـنكر العِـشرة الطويلة وتنسى الإحسان عند أدنى خصام.. فحين يكون الإحسان هو الغـالب، والفضل هو السـائـد يصبح الخصام (بحسب آخر إسـاءة) لؤماً ودناءة ونكراناً للجميل..

وقــد يكون الحديث الذي بدأنا به الموضـوع موضوعاً، ولكن أنواع الخصومة "غير الشريفة" لم تتوقف بين الأزواج منذ اقترن

أبونا آدم بـأمنا حواء.. هناك قصة مشهورة للنكران الزوجي حدثت بين المعتمد بن العباد (آخر ملوك أشبيلية) وزوجته اعتماد الرميكية.. فـبعد يوم ماطر نظرت من نافذة قصرها فـرأت جواريها يلعبن في بركة من الطين فأرادت أن تفعل مثلهن. وتقديرا لمقامها الرفيع أمـر المعتمد بإحضار المسك والـفـل والياسمين، وسكب عليها قوارير الورد والعنبر والطيب، وعجنها حتى أصبحت كالطين فخاضت فـيه بقدميها.. ولكنه حين هزم وخُـلع من الحكم وعاش في فـقـر مدقع قالت له: والله ما رأيت منك خيراً قط.. فقال لها: ولا يوم الطين؟!

ولهذا السبب أمرنا الله بعدم نسيان الفضل وقيمة العِـشرة حتى بعـد وقوع الطلاق والانفصال التام بين الزوجين ﴿وَلَا تَنسَوُاْ ٱلْفَضْلَ بَيْنَكُمْ﴾.. [1]!

على أي حال؛ هذا النوع من الخصام الزوجي نوع واحد فقط من

(١) سورة البقرة، الآية: ٢٣٧.

الخصومات غير الشريفة التي لا يمكن تجاوزها في علاقتنا مع الآخرين.. ولأن مظاهر الخلاف بين البشر لا تنتهي؛ سأقدم في الأسطر التالية نماذج مختصرة لـخصومات أخرى (غير شريفة) أنصح الجميع بتجنُّبها :

- ✓ أنصحك مثلا بعدم ترصُّد أخطاء الآخرين أو الاحتفاظ بزلاتهم..
- ✓ وعدم الاستقطاع من كلامهم أو تحوير حديثهم بما يُسيء إليهم (كما نرى كثيرا في وسائل التواصل الاجتماعي)
- ✓ وعدم استرجاع مواقفهم السابقة (بما في ذلك آراؤهم الموثقة وتغريداتهم القديمة) بعد تراجعهم عنها..
- ✓ وعدم تضخيم مواقفهم السلبية وتناسي مواقفهم الإيجابية (فلكل أمر جانب سلبي، وجانب إيجابي، لا يجب أن نبالغ في الانحياز لأيهما)..
- ✓ وكذلك عدم اغتيابهم وتشويه سمعتهم؛ بهدف تأليب من لا يعرفهم ضدهم..
- ✓ وعدم التشهير والقسوة والمبالغة في التجنّي عليهم – فمن آيات المنافق (إذا خاصم فجر)...

مـــا يفترض بنا فعـله هو العكس تمامًا..

أن نبتعد عن الترصُّد، والتشهير، والمبالغة، والتحوير، واستقطاع الكلام، والفجور في الخصومة..

صحيح أننا بشر نغضب، ونحـقد، ونشعر بالظلم، ونرغب في الانتقام.. ولكن الارتفاع فوق كل هذه المشاعر يجعلنا أكثر سموًا ونبلًا ويكسبنا احترام الآخرين مهما كان موقفهم تجاهـنا.. العـفو والتسامح – وليس الانتقام والآخذ بالثأر – هو مايؤلف القلوب، ويجذب الناس، ويحول الأعداء إلى أصدقاء (وخير نموذج لذلك مافعله الرسول ﷺ حين فتح مكة، وتوقع منه الجميع الانتقام والأخذ بالثأر ردا على سنوات العداء والتنكيل التي واجهها مع أصحابه في مكة، ولكنه بدل ذلك قال لهم: اذهبوا فأنتم الطلقاء)...

وكي تصبح خصومتك راقـية وشريفة أنصحك بالتقيد بالمعايير التالية – مهما بلغ بك الغضب أو عانيت من الظـلم:

⇐ أولا؛ لا تنسَ فضل وإحسان الطرف الآخر عليك (خصوصًا بين الزوجين)...

⇐ وثانيا؛ كـن عادلًا مع غيرك واعتذر في حال كنت مخطئًا (فهذا يرفع قدرك ولا ينقصه)...

⇐ كـن حليمًا ومتفهمًا، وتقبل اعـتذار الطرف الآخر وتراجعه عن زلّـته...

⇐ لا تغضب أو ترفع صوتك.. فالغاضب قد يكون على حق، ولكنه يتحدّث بطريقة لا تكسبه تعاطف الناس.

⇐ وحتى إن تطاول عليك أحدهم فالزم الصمت أو اكتفِ بكلماتٍ تُكسبك تعاطف وتأييد المستمعين مثـل: (غفر الله لي ولك)...

⇐ كما لا يجب أن تتورط في الشتيمة أو الرد بألفاظ عنصرية (فالكلام صفة المتكلِّم)...

⇐ ولا تتجنَّ أو تغتب خصمك أو تبالغ في عداوتك (خصوصا أن المبالغة في التشكي تمنح الآخرين انطباعا بأنك المخطئ)...

⇐ أيضا لا تستغـل ضعـف خصمك أو قـلة حيلته.. وحـين يتراجع أو ينكسر توقّـف فــورا عن النظر إليه كـخصم يستحق الهزيمة...

⇐ وأخيراً؛ تصرّف بروح رياضية بحيث تتقبـل الخسارة، ولا تتبجّح بالانتصار، ولا تهـتم بالجائزة على حساب الأخلاق والسمعة..

***

النظريّة باختصار:

- اجعل خصومتك شريفة بتجاوز رغبتك في الترصُّد، والتشهير، والأخذ بالثأر، والمبالغة في العداء..
- كن راقياً حتى في عـز قوتك وقدرتك على سحق عدوك؛ فأنـت في النهاية تُعـبر عن أصلك وطريقة تربيتك.
- لا ترفع صوتك بـل ارفع مستوى كلماتك؛ فـالغاضب قد يكون على حق، ولكنه يتحدّث بطريقة لا تكسبه تعاطف الناس.

***

انتصارك بأي ثمن ليس انتصارا

في عالم السنوريات[١] إيقاف الخسائر أولى من تحقيق الانتصارات..

فالأسود، والنمور، والفهود؛ تنطلق خلف الطرائد لمدة زمنية محسوبة تتوقف بعدها..

تتوقف عن الركض حين يزيد وقت المطاردة عن قيمة الفريسة (حتى لو كانت الظبية أو الغزالة على بعد شبرين منها)..

ولفترة طويلة احتار علماء الحيوان في سر هذا التراجع المفاجئ؛ حتى اكتشفوا أن السنوريات تحسب مكسبها وخسارتها، وتقارن القيمة الغذائية للطريدة بالجهد الذي تبذله لاصطيادها..

فإن كان وزن الفريسة أقل من كمية الطاقة التي تصرفها (في الركض خلفها) تتوقف فجأة كي لا تخسر المزيد من السعرات الحرارية.. أما إن كانت الفريسة تستحق العناء، فتستمر في مطاردتها حتى تحصل عليها وتكسب بالتالي طاقة غذائية تفوق ما صرفته في الركض خلفها...

---

(١) السنوريات فصيلة من الثديات تضم أنواعاً كثيرة من آكلات اللحوم أشهرها الأسود، والنمور، والوشق، والبوما، والجاكوار والفهود الصيادة..

وأنت أيضا يجب أن تتصرف كـالسنوريات..

يجب أن تتوقف عن مطاردة التافــه، والقليل، ومالا يستحق.. احسب مكاسبك وخسائرك، وحول خسارتك إلى مكاسب بالتراجع في الوقت المناسب.....

وقبل أن نستمر أكثر؛ لاحظ أننا لا نتحدث هنا عن حقك في اصطياد الغـنيمة؛ بــل عن قـيمة الغنيمة وما إن كانت تستحق الجهد المبذول خلفها..

لا نتحدث عن سعيك المشروع للفـوز والتقدم، بــل عن هـوسنا الشخصي بمفهوم الغلبة والاستحواذ – ووجود ثمن كبير خلف كل انتصار صغير...

قـرارك بالاستمرار أو الانسحاب يعتمد على معرفـتـك (وليس جهلك) بقيمة الفريسة وأهمية الغنيمة.. استمر إن كانت تستحق الاستمرار، وتراجع إن كانت لا تستحق وقـتك وجهدك – أو تشغلك عن بدائل أفضل.. مواقف الناس ستنقسم تجاهك؛ بحيث يلومك البعض على الانسحاب، ولكنك تعرف جيدا الثمن الباهظ الذي ستدفعه إن بقيت أكثر...

أنـا شخصيا انسحبت خلال حياتي من أربع وظائف، وعدد كبير من المهام؛ لعدم جدوى الاستمرار فيها.. ليس من طبعي

الانسحاب والاستسلام، ولكنني أصبحت أتصرف مثل السنوريات اعرف متى أتوقـف حين لا تستحق الطريدة الركض خلفها.. لم يحدث مرة أن ندمت على قراراتي لأنني ببساطة كنت أفعل ذلك من أجل مكاسب أكبر..

أثـناء إعدادي لهذا الكتاب تراجعت طواعية عن دعـوى قضائية في المحكمة حين أدركت أن الإجراءات الرسمية (والوقت والجهد الذي سأصرفه على متابعتها) أكبر من قيمة الفـوز بها..

وفي المقابل لا يعرف البعض متى يتوقفون عن مطاردة ما لا يستحق المطاردة.. لا يعرفون متى ينسحبون للحـد من خسائرهم والاحتفاظ بما يتبقى من مكاسبهم وأعمارهم وسمعتهم بين الناس..

ملايين المتعاملين يخسرون مثلا في أسواق الأسهم لأنهم لا يعرفون متى ينسحبون أو يتخلون عن فكرة الفوز بشـيء ثمين..

ملايين الأشخاص يتمسكون بوظيفة متواضعة، ويفقدون خلالها فرصا أفضل، لأنهم يتمسكون بفكرة الفوز بمرتبة أعلى أو علاوة أكبر..

ملايين النساء والرجال يصبرون على حياة زوجية بائسة لأنهم يطاردون آمالا واهية بتحسن العلاقة أو تغـير الطرف الآخر – فـيذهب العمر ويبقى "القرد" على حاله..

... جميعهم يسعون خلف انتصار مكلف أو جائزة متواضعة أو حلم (حتى إن تحقق) لا يستحق العمر والقلق والوقت الذي صرف من أجله..

... في المحكمة نفسها التقيت بمعلم قديم أخبرني أنه يراجع القاضي منذ سبعة أشهر لإرغام مدير مدرسته على اعادة ٤٠٠ ريال فقط (وحين سألته: هل تحتاج لهذا المبلغ فعلا؛ أخبرني صراحة أنه يريد كسر أنـفه فقط)...

لا أعـرف رأيك في موقف كهذا، ولكنني أعرف أننا نملك ثقافة عربية عريقة تمجد مفهوم الغلبة والانتصار (مهما كان الثمن).. مازال معظمنا يتصرف بعقلية أبو فراس الحمداني الذي قال: **"لـنا الصَّدرُ دون العالمين أو القبر"**..

نتصارع لمجرد الفـوز، ونعتبر أنفسنا منتصرين حتى حين نخسر بنسبة ٩٠٪ مقابل ١٠٠٪ للطرف الآخر..

وكي لا يعتقد أحـــد أنني أشجع على التخاذل والاستسلام، أشير مجددا إلى أن قـرار الاستمرار أو الانسحاب يعود إليك ويعتمد على تقديرك ومعرفـتـك بقيمة الفريسة..

بقيت نقطة مهمة:

- **ماذا لو كان الانتصار مهماً، وقيمة الغنيمة أعظم من قيمة الجهد المبذول خلفها؟**

في هذه الحالة استمر في الركض خلف الفريسة (فالسنوريات أيضاً تتخذ هذا القرار) ولكنني أنصحك فقط بأن لا تنتصر بطريقة لئيمة تخسر فيها احترام الناس .. افعل ما بوسعك للفوز، ولكن لا تشوه فوزك بأساليب غير أخلاقية تسيء لسمعتك وتظل ملتصقة بك طوال العمر ..

***

النظريّة باختصار:

- قبل أن تخسر جهدك ووقتك اسأل نفسك أولاً عن قيمة الفريسة والجهد المبذول خلفها.
- انسحابك في الوقت المناسب (انتصار) يحميك من خسارة المزيد..
- لا تحول حياتك إلى لعبة شطرنج، تضحي بقطع كثيرة كي تقضي على قطعة وحيدة ..

لماذا تنحاز في قراراتك؟

تعمل أدمغتنا بسرعة عشرين فكرة في الدقيقة وثلاثة قرارات في الثانية.. جزء منها يصدر بطريقة مقصودة وواعية، ومعظمها كردود فعل عفوية مستمدة من مواقف سابقة..

ولأنّها تصدر منك، ولم يفرضها عليك أحد من الخارج، لا تكاد تشك بصحتها وسلامتها من الشوائب – ويتقبلها جهازك المناعي دون اعتراض وكأنها أحد أعضاء الجسد..

قد تراها سليمة ومتكاملة ونقية لم تتأثر بأي مؤثرات خارجية، ولكن الحقيقة هي أنّ قراراتنا مثل آرائنا ومواقفنا تتأثر بعوامل قديمة وعميقة لا نعيها غالبًا.. فتربيتك وثقافتك وبيئتك، والأفكار التي ورثتها من عائلتك، والقصص التي سمعتها في طفولتك تساهم كلها في تشكيل أفكارك وآرائك وقراراتك هذه الأيام.

قد لا تشعر بذلك وتعتقد أنّك إنسان حر، ومستقل، ومنيع، ولكنّك في الحقيقة مجرّد محصلة لآراء جماعية وميول موروثة امتزجت بطريقة خاصة وفريدة لا تفهمها حتّى أنت.

يحدث ذلك في طفولتك وغالبًا قبل سن الرابعة عشرة (كما سنعرف في الموضوع التالي).. وحين تصل إلى سن الشباب تشعر أنّك أصبحت تعرف كل شيء وتملك قرارات واضحة في كل شيء وأن العالم لم يعد يفهمك أو يصل لمستواك.. لا تدرك كم كنت مخطئًا إلّا حين تتقدم في السن، وتدرك أنّك كنت جاهلًا، وما زلت جاهلًا، وستموت جاهلًا، وأنّك لست أفضل حالًا من الإمام الشافعي الذي قال:

كلما أدّبني الدهر　　أراني نقص عقلي
وإذا ما ازددت علمًا　　زادني علمًا بجهلي

لهذا السبب لا يمكنك أن تكون محايدًا حتّى تكون متواضعًا وتعي حتمية جهلك وأسباب انحيازك...

لن أتوسع في حتمية الجهل كوني ناقشتها في الجزء الأول من هذا الكتاب (تحت عنوان: من يدري ولا يدري أنه يدري)؛ أما الانحياز؛ فرغم أنه لا يشكل مشكلة في حياتنا العادية (فجمينا ينحاز لأفكار وآراء معينة) يصبح خطيرًا حين يرتبط بمهن حسّاسة كالقضاء، والتعليم، والتحقيق الجنائي.. ما لم يكن أحدهم عالمًا بآليات الانحياز لدى البشر سينحاز لا محالة في

مواقف معينة ضد أطراف معينة – وبطرق قد لا تخطر ببـاله.. ما لم يَعِ ويدرك ذلك في نفسه (والإدراك نصف الحل) لن يستطيع العـمل بمعزل عن نفسه، ولن يشعر بالدوافع التي تؤثّر في طريقة حكمه، ونظرته للأشياء.

وحـين فكّرت بأسباب انحيازنا اتّضح لي:

- أنّـنا ننحاز لأول معلومة نسمعها، وأول فكرة نتلقاها لدرجة أننا نتبنّاها، وندافع عنها، ونسـفّه ما يأتي بعدها.
- وبمرور الوقت نشعر أنّها أصبحت مـلكـنا؛ فـيعظم انحيازنا لها، ونتجاهل عيوبها ونواقصها، ويتجسّد فـينا مجددًا قول المتنبي:

وعين الرضا عن كلّ عيب كليلـة ... ولكنَّ عين السخط تبدي المَساوِيا

- وخلال مسيرتي الكتابية تعلّمت أنّ الناس لا تختلف أو تتفق معك بحسب أدلتك وقوّة مصادرك، بل بحسب اتّفاقك واختلافك أنت مع ما انحازوا إليه منذ الصغر – ولهذا السبب يتمّ تصنيف الكُتّاب والمثقفين بطريقة إمّا معنا أو ضدنا.

- ولهذا السبب أيضاً ننحاز لا شعوريًا لمن يشبهنا في الرأي والموقف وطريقة التفكير.. نختار منهم أصدقاءنا ونشعر معهم أنّ الدنيا كلها تتفق معنا (وأنا شخصيًا حضرت مؤتمرًا عالميًا لأطباء الكبد كدت أقتنع خلاله أنّ الكبد مسؤول عن نصف مشاكل العالم).
- وكما أنّنا ننحاز لصالح الآراء والأفكار التي نؤمن بها، ننحاز ضدّ المعلومة التي لا تناسبنا، أو تضغط علينا مهما تراكمت الحقائق حولها (وأعرف مدخّنًا لا يصدق بخطورة التدخين بحجة أنّ والده وصل التسعين رغم تدخينه ثلاث علب في اليوم).
- وبدون شك عواطفك تلعب دورًا كبيرًا في انحيازك؛ فمجرّد حبّك أو كرهك للشيء يمنعك من رؤيته على حقيقته أو الاستماع لعيوبه؛ بدليل قول الرسول الكريم ﷺ: (**حُبُّكَ الشَّيْءَ يُعْمِي وَيُصِمُّ**).

❑ أمّا الأخطر من هذا كله، وزبدة الموضوع كله فهو جهلنا بآليات وأسباب الانحياز (أعلاه)، وخضوعنا بالتالي لميول لا واعية، وخبرات سابقة تؤثر على قراراتنا الحاضرة.

وكي لا تكون أنت أول ضحايا الفكر الانحيازي، فكّر في أسباب انحيازك أولًا، وحاول تجنّبها قدر الإمكان ثانيًا.

- حاول مثلًا ألّا تتمسك بأول رأي تسمعه.
- ولا تميل للشيء لأنّك تحبه.
- ولا تتمسّك بفكرة أو رأي؛ لأنك نشأت عليه فقط.
- ولا تقدّم رغباتك وعواطفك على قراراتك ومصالحك.
- كما لا يجب أن يؤثّر حبك أو كرهك لإنسان على تقييم الرأي الذي يطرحه بطريقة أمينة ونزيهة.

... أمّا الأهم؛ فهو أن تبحث بنفسك عن الدوافع اللاواعية وراء مواقفك المتصلّبة، ودور نشأتك أو بيئتك في تضخيمها وتقديمها على أيّ سبب آخر...

وكما أخبرتك في الجزء الأول من هذا الكتاب:

إن كنت لا تقرأ إلّا لمن تحب، ولا تستمع إلّا لمن يتفق معك، فلا شيء ستضيفه لجعبتك.

***

النظريّة باختصار:

- لا يمكنك أن تكون محايدًا حتّى تعي أسباب انحيازك أولًا.
- كل قرار يصدر منك يحمل داخله جينات انحياز ورثتها من عائلتك ومجتمعك والمقربين منك.
- الناس لا تختلف أو تتفق معك بحسب الأدلة والمصادر التي تقدّمها، بل بحسب اتفاقك أو اختلافك مع ما ألفوه ونشؤوا عليه.



كي لا تتحجّر أفكارك

الطفل والبالغ لا يتعلّمان اللغة الأجنبية بالطريقة نفسها.. الطفل يتعلّمها من خلال المحاكاة والتقليد (كما يفعل أهلها) فـيتحدّثها بطلاقة وعفوية ولهجتها الأصلية. أمّا البالغ فيتعلمها كقواعد رياضية يُـركبها قطعة قطعة (قبل التحدث بها) ويفقد بالتالي ميزة الطلاقة والعفوية التي يتحدّث بها أهلها.

والسبب الرئيس في عجز البالغ عن تعلّم اللغات الأجنبية بطلاقة هو إصابته بعد سن الطفولة بما أدعوه (التحجّر اللغوي). فـبعد سن الرابعة عشرة يتصلّب دماغه، وتُـثبت مخارج الحروف في لسانه، وتطغى لهجته الأصليّة على لغته الأجنبية مهما حاول إخفاءها.

وأنا شخصيا أعتقد أنّ ظاهـرة التحجّر تتجاوز اللغة وطلاقة الحديث؛ لـتشمل الآراء، والمشاعر، والأفكار، والمعتقدات، وطرق التفكير، ومعايير الخطأ، والأعراف والتقاليد...

فكما أنّ الكبار يصابون بتحجّر لغوي يمنعهم من إتقان اللغات

الأجنبية بمستوى أهلها، يصابون أيضًا بتحجّر فكري يمنعهم من تبني الأفكار الجديدة بشكل سليم وكامل وبمستوى أهلها. الأفكار التي يتشرّبونها في سن الطفولة تظل محتفظة بسطوتها طوال العمر، وتترك بصماتها على أي أفكار جديدة يتبنّونها بعد سن التمييز..

يمكنك تشبيه دماغ الطفل بـكمبيوتر فارغ، أوّل نظام تشغيل يُـركّـب فيه يصبح مُـشـغلًا لكافة البرامج التالية بعـده. يعارض بمرور الزمن أي برامج جديدة لا تتوافق مع معاييره الخاصة – وفي حال تقبل بعضها يؤكّد وجوده من خلال مظاهر يمكن رصدها..

والأفكار، مثـل اللغات (برامج دماغية) يصعب تـبنّيها بالكامل ما لم تسبق إلى أدمغتنا في سن الطفولة. كلّ فكرة جديدة ورأي مختلف يعد بمثابة برامج دخيلة، إمّا أن ترفضها أدمغتنا أو تتقبّلها بطريقة مشوهة..

ولهذا السبب لا يغـيّر أغلب البشر الأفكار والمعتقدات التي

نشؤوا عليها في سن الطفولة.. حتّى القـلّة الذين يغيّرونها يفشلون في إزالة تأثيرها بالكامل بدليل أنّ ٨٧٪ من الهنود المتحولين للمسيحية لا يأكلون لحم البقر تأثّرًا بثقافتهم الهندوسية الأصلية – والشيء نفسه ينطبق على المسلمين الذين يرفضون لحم الخنزير رغم عدم التزامهم بالشعائر الدينية...

... في كتاب "من يعرف جنيًا يتلبّسني" استعرضت قصتي مع طبيب كندي حاول إقناعي بأنّ يسوع الرب مات لمدة ثلاثة أيام قبل أن يستيقظ ليدير العالم من جديد. لم يكن الرجل جاهلًا أو غبيًا، ولكنه ألغى عقله النقدي وتحدّث بلسان طفل بريء نشـأ داخل الأسطورة.. عـبّرت له عن تقديري لكافة المعتقدات، ولكنّني طرحت عليه سؤالا غير بريء عـمّن أدار الكون خلال هذه الفترة؟!

ومثل هذه العقليّة المزدوجة تجدها في كافة المجتمعات، حيث يصدّق الناس بجميع مستوياتهم التعليمية أمورًا خرافيّة لمجرد أنّهم تشرّبوها قبل مرحلة التمييز. لا يشكّون في صحتها، ولكن الشخص الغـريب (الذي نشأ في ثقافة مختلفة ونجا من سطوة

الخرافة) يرى بوضوح كم هي مخالفة لأبسط قواعد العقل والمنطق.

وهـذا "الشخص الغريب" قد يكون أنـت حين تكون سائحا يطّلع على خرافات الشعوب الأخرى فتدرك فورًا كم هي ساذجة أو خاطئة. تشعر أنّك محصّن ضدّها والوحيد الذي يراها على حقيقتها، لأنّـك لم تنشأ داخلها ولم تعـد اليوم طفـلًا يـصدِّق كل شيء.. تتساءل باستغراب: ألا يرون كم هي ساذجة وغير منطقية؟.. ولماذا لا يرونها على حقيقتها مثـلي؟!

وفي المقابل؛ أنت بدورك تملك أفكارًا متحجّرة وآراء مقولبة قـد لا تدرك كم هي ساذجة فعلًا.. فهي غـير واعية بالنسبة لك (كونك ولدت داخل الأسطورة) ولكنها واضحة ولا تقبل التشكيك للشخص الغريب الذي ولـد خارجها. يراها بمنظار ثـقافي مختلف، ويتساءل سـرًّا كي لا يجرح مشاعرك: ألا يرى كم هي خاطئة وغير منطقية؟.. كيف لا يستطيع رؤيتها على حقيقتها مثـلي؟!

وكل هذه المفارقات سببها تحجر دماغك وحكمه على العالم من خلال الأفكار التي تشربها في سن مبكرة. وحين تتحجر العقول تعجز عن التمييز بين الخرافة والمنطق وتظل متمسّكة بأفكارها الطفولية حتى نهاية العمر.. يصعب إقناعها أو تغييرها (من

الخارج) مهما حصلت على شهادات أو درست في أرقى الجامعات.. لا تنفع معها أدلة وبراهين منطقيّة لأن المسألة أصبحت تتعلق بالهوية والانتماء والتحجر العقلي.. تصبح مثل الحاخام اليهودي في مسلسل الدكتور هاوس الذي رفض التبرع بأعضاء ابنه الميت فتقول الممرضة للدكتور هاوس: سأحاول إقناعه بالمنطق؛ فيرد عليها ساخرًا: لا يمكنك إقناع رجل متدين بالمنطق، وإلا لما أصبح متدينًا منذ البداية.

... غير أن البشر يمكنهم التَغيُّر (من الداخل) بشرط امتلاكهم شجاعة ذاتية لطرح التساؤلات، وشجاعة أكبر لتبني الإجابات...

مجرد فهمك لظاهرة التحجّر الفكري هي أول خطوة لامتلاك دماغ مرن ومنفتح حتى نهاية العمر.. بدون فهم هذه الظاهرة وملاحظة تأثيرها علينا تزداد عقولنا تحجُّرًا كلّما تقدّمنا في السن حتى نصل لمرحلة: ﴿لِكَيْلَا يَعْلَمَ مِنْ بَعْدِ عِلْمٍ شَيْئًا﴾ (سورة الحج، الآية: ٥).

وكي لا تتحجّر أفكارك في أي مرحلة قادمة من حياتك أنصحك بالتالي:

◊ اكسر سقفك الحجري، وابدأ سلسلة نقاشات جريئة مع نفسك...

◊ كن منفتحًا على مختلف الآراء، ومطّلعًا على مختلف الأفكار، ومستعدًا لقبول نتائج لا ترضيك.

◊ اخرج من قوقعة الطفولة، واسأل نفسك: كيف كنت سأحكم على هذا الشيء أو ذاك لـو أنني ولدت في ثقافة أجنبية مختلفة؟!

◊ لا تَنْحَزْ للأفكار السائدة في مجتمعك، وقـيّـم مختلف الصراعات البشرية كمخلوق فضائي قادم من مجرة الأندروميدا.

◊ وأخيرًا؛ عـد لقراءة هذا الموضـوع عدّة مرات؛ لأنّ مجرد اعترافك وفهمك لظاهرة (التحجّر الفكري) كـفـيل بتفتيت حصوات كثيرة في دماغـك.

***

النظريّة باختصار:

- (التحجّر اللغوي) مظهر واحـد فقط من مظاهر تحجّر ذهني يطال الأفكار والمعتقدات بعد سن البلوغ.
- كما يصعب إقناع البالغين بخرافات جديدة (لم يسمعوها في طفولتهم) يصعب إقناعهم بترك خرافات قديمة (سمعوها في طفولتهم).
- عقلك يملك إجابة شافية لجميع الأسئلة الحائرة، فقط امنحه الضوء الأخضر لفعل ذلك...

***

انس مؤقتا موضوع السعادة

في سن الطفولة كنا نملك قائمة طويلة من الأشياء التي تصيبنا بالسعادة والفرح والضحكات البريئة.. فقدوم العيد، وزيارة الجدات، ومشاهدة أفلام الكرتون، وشراء لعبة بلاستيكية رخيصة تمنحنا قدرًا عظيمًا من البهجة والسرور...

غير أن هـذا لا يستمر طويلا؛ لأننا كلّما تقدّمنا في السن، تقلصت لدينا مُسببات السعادة حتى لا يبقى منها سوى شيئين أو ثلاثة.. وحين نصل إلى ســن الهـرم، نســأم من كل شيء وينطبق علينا قـول زهير بن أبي سلمى:

سَئِمتُ تَكاليفَ الحَياةِ وَمَن يَعِش   ثَمانِـينَ حَـولًا لا أَبـا لَـكَ يَسـأَمِ

وهذه المفارقة العمرية تؤكد صعوبة اجتماع مسببات السعادة في وقت واحــد.. ففي سن الشباب نملك الصحّة والحماس، ولكنّــنا لا نملك المال والإمكانيات.. وفي سن النضج نملك المال والصحة، ولكنّنا لا نملك الوقت للاستمتاع بالحياة.. وفي سن

التقاعـد نملك الوقت والمال، ولكننا نـفـتقد الصحّة والحماس لفعـل الأشياء – ويبدو أنّ هذا ما حصل مع زهـير بعـد سن الثمانين! –

... وبعد وفاة زهير بأربعة عشر قرناً قامت باحثة ألمانية تدعى ليا نيكولاس بتنظيم استطلاعٍ للرأي لمعرفة المرحلة العمرية الأكثر سعادة في حياة الإنسان. وبعد غربلة الإجابات اكتشفت وجود فترات عمرية مشتركة بين معظم الناس.. اتّضح مثلا أن فترة الخطوبة والسنة الأولى بعد الزواج تأتـي كأسعد فترة في الحياة – رغم أنّ استطلاعها شمل أشخاصًا تجاوزوا الخمسين.. أمّا في المرتبة الثانية فأتت سنوات الدراسة الجامعية، يليها مرحلة الاستقرار المادي والوظيفي بين سـن الأربعين والخمسين، ثم في المركز الرابع الحصول على أول مولود (بعد طول انتظار)...

وهذه الدراسة تأتي ضمن دراسات كثيرة حاولت فهم أسباب السعادة والتعاسة بين البشر.. يصعب ذكرها كلها، ولكن خـذ كمثال جامعة كارديف التي وضعت معادلة رياضية لأكثر حالة سعيدة يمكن أن يوجد فيها الإنسان – صاغتها كـالتالي:

O+(NxS)+Cpm/T+He

وحرف الـــ (O) هنا يرمز للفراغ الذي يضاف إليه الطبيعة الجميلة (N) مضروب في التفاعل الاجتماعي (S) يضاف إليها ذكريات الطفولة (CPM) التي تقسم على جمال الطقس ودرجة الحرارة (T) ثم يضاف إليها درجة الحماس والانتظار المسبق للإجازة نفسها (HE)

... وبكلام أكثر بساطة:

تكون في قمّة سعادتك حين تأخذ إجازة + للذهاب لموقع جميل + زرته في طفولتك + برفقة شخص تحبه + وفي جـو ممتع + وكنت تـنتظر فعل ذلك منذ سنوات..

وما لفت انتباهي هو عدم دخول المال ($) ضمن المعادلة، وعدم اهتمامها بالإجابة عن السؤال الكلاسيكي القـديم: هل يشتري المالُ السعادةَ فعلًا؟؟

... جـوابي الخاص؛ هـو أنّ المال يشتري السعادة فعلًا، ولكنه مثل أي عامل خارجي ينتهي بعـد فترة سريعة ومؤقـتة.. فـالمال إمّـــا أن يـنـتهي بطبيعته أو نتعـود بسرعة على وجوده فـنعود في

اليوم التالي لمشاعرنا القديمة - كما يحصل في نهاية كل شهر مع أصحاب الرواتب..

غير أننا مهما حاولنا (وتصنعنا المثالية) لا يمكننا إنكار أن للمال والاكتفاء المادي دوراً كبيراً في إدخال البهجة على قلوب البشر.. فالمال قُدّم على البنين في قوله تعالى: ﴿ٱلْمَالُ وَٱلْبَنُونَ زِينَةُ ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا﴾ (الكهف، الآية: ٤٦)، والاكتفاء أكّده المصطفى الكريم ﷺ في قوله: (**سعادة ابن آدم في ثلاث وشقاوة ابن آدم ثلاث، فمن سعادة ابن آدم: الزوجة الصالحة، والمركب الصالح، والمسكن الواسع، وشقاوة ابن آدم في ثلاث: المسكن السوء، والمرأة السوء، والمركب السوء**)..

أنا شخصيا أميز بين نوعين من المشاعر السعيدة؛ الأولى طارئة وقصيرة تمنحنا شعورا مؤقتا بالسعادة نعود بعدها لوضعنا السابق (كأن تسعد بشراء هاتف جديد، ثم سرعان ماتتعود على وجوده)..

أما النوع الثاني فهي سعادة دائمة ومشاعر أصيلة تنبع من داخلك وتبقى معك حتى وفاتك.. سعادة نوعية وحقيقية تعتمد



على الإنجاز والرضى عن الذات وإحساسك بأن كل شيء على مايرام..

أصبحت على قناعة بأن السعادة ليست عناصر ومسببات؛ بل رحلة عمر، وتجربة حياة، ومحصلة ثانوية لجميع العناصر السابقة.. لا يخدعك أحد ويحاول إقناعك بوجود وصفة سرية للسعادة؛ كونها محصلة لمشاعر شخصية لا يتشابه فيها اثنان.. مجرد تصديقك بوجود مسببات للسعادة (كالمال والسفر والسلطة) يعني أنك ستصاب بالتعاسة والاكتئاب عند زوال هذه المسببات..

بدل انتظار ما تعتقد أنه سيسعدك؛ أقترح عليك نسيان هذا الموضوع مؤقتا (والعمل) على ما يُشعرك بالرضا والفخر مستقبلًا.. بدل النظر للسعادة كهدف تسعى إليه، اعتبرها جائزة تكريم تحصل عليها بعد إنجاز جميل..

اعمل من اليوم على ما سيخلق سعادتك غدا.. فقد تكون تجاوزت بهجة الطفولة، ولكنك لم تصل بعد إلى سأم زهير بن أبي سلمى...

***

النظريّة باختصار:

- السعادة ليست سلعة خارجية يمكن شراؤها، بـل تجارب ذاتـيـة يصعب تكرارها.
- إن لم تشعر بالرضا حيال ما تمـلك، فـلن يُـشعرك (المزيد) بالسعادة والسرور.
- المال يشتري السعادة بدليل الموظفين الذين يسعدون بوصول الراتب.. ويعودون بسرعة لوضعهم السابق.

لو بقي من حياتك نصف عام

لكلّ إنسان قائمة أمنيات يـود إنجازها خلال حياته.. أحلام مؤجّلة، وأفكار رائعة، ومشاريع كبيرة ننوي فعلها في قادم الأيام.. أحلام وأمنيات وطموحات نفكّر فيها، ونسعى إليها؛ وكأنّنا سنعيش أبـد الدهر أو نعرف ما يخفيه لنا المستقبل!!

غير أنّ أولويّاتنا ستختلف جذريًا حين نحذف من قواميسنا "أبـد الدهر" و "قادم الأيام" ونعرف تاريخ وفاتنا بالضبط.

الفرق بين أن (نعرف) وأن (لا نعرف) تجربة لم يـعرفها إلّا فـئة قليلة ابتـلاها الله بأمراض مـيؤوس منها؛ فحين يخبرك الأطباء باحتمال وفاتك خلال أشهر ستتجاهل قوائمك المؤجلة وتنشئ بسرعة قائمة طارئة ومختصرة بما تودّ إنجازه قبل وفاتك. ستصغر الدنيا في عينيك، وتفكّر بطريقة أكثر فعاليّة لإنجاز ما كنت تؤجّله كسلًا، أو تهاونًا، أو انتظارًا لأيام أفضل.

ولكن؛ أليس هـــذا ما يفترض بـــك فعله في جميع الأحوال؟!

أن تتصرّف دون تأجيل وكأنّه لم يبـق فيَ حياتك سوى وقت

قـليل. لو علمت أنـك ستموت بعد ستّة أشهر مثلا؛ هل سيكون هذا دافعًا لحثّك على تنفيذ كلّ أمنياتك المؤجلة؟ هل سيكون هذا دافعًا لصرف تحويشة العمر على أمنيات كنت تراها غير ضروريّة – أو جعلك أكثر شجاعة لخوض مغامرات كنت تخشى أن تقضي على حياتك كالصعود بالبالون أو رمي نفسك بالباراشوت؟

بالتأكيد ستكون أكثر شجاعة وجرأة؛ لأنّك ستموت على أي حال...

كثير منّا شاهد فيلم bucket list[1] أو قائمة الدلو الذي يتحدث عن رجلين ميؤوس من حالتهما يجتمعان في غرفة صغيرة بأحـد المستشفيات، كلاهما مصاب بالسرطان، الأول ميكانيكي يدعى كارتر يتمتّع بثقافة عالية وكان يأمل أن يصبح مدرّس تاريخ، والثاني مليونير يدعى إدوارد يعيش وحيدًا بعد طلاقه أربع مرات ومقاطعـته لابنته الوحيدة.

---

(١) هذا الفيلم أحدث بعد ظهوره في عـام ٢٠٠٧م تغيـيراً في مفـاهيم كـل مـن شـاهده (حسب ما قرأت في مجلة جمعية علـم الـنفس الأمريكيـة) وقـد تـأثرت بـه شخصـياً لدرجة أني كتبت عنه مقالاً بعد ظهوره – في صحيفة الرياض/ العدد: ١٦٣١١.

وذات يوم يبدأ كارتر (الميكانيكي المثقّف) بكتابة قائمة بالأماكن والدول التي يتمنّى زيارتها قبل وفاته، وبالصدفة يطّلع عليها إدوارد، ويكتب في آخرها (على سبيل المزاح) أمنية خاصة بـه وهي تقبيل أجمل فتاة في العالم...

وحين يستيقظ كارتر يحاول إدوارد (الثري) إقناعه بتنفـيذ قائمته، وزيارة العالم خلال الفترة المتبقية من حياتهما، ولكن كارتر يسخر منه، ويخبره أنّها مجرد أمنيات فات الأوان على تحقيقها. ولكنّ إدوارد يصرّ على موقفه، ويعـرض إنفاق ثروته كلها لتنفيذها قـبل وفاته.

وهكذا يبدأ الاثنان في إنفاق ثروة ضخمة لتحقيق أحلامهما المؤجّلة.. يسافران لرؤية تاج محل، وتسلّق أهرامات مصر، وتناول الغذاء في برج إيفـل، والطيران فوق القطب الشمالي، والقيام برحلة سفاري في إفريقيا، وقيادة دراجة ناريّة فوق سور الصين العـظيم... إلى آخر المواقع السياحية والتاريخيّة التي كان كارتر المثقف يقرأ عنها ويتمنى زيارتها خلال حياته.

وخلال رحلتهما حول العالم يحاول كارتر إقناع إدوارد (الثري) بزيارة ابنته الوحيدة، والتصالح معها ولكنّه يرفض بعـناد.. وحين يعودان لمدينتهما يموت كارتر، ويقرّر إدوارد إكرامًا له التصالح مع ابنته الوحيدة، وحين تفتح ابنته باب المنزل يكتشف أنّها تزّوجت، وأنجبت طفلة جميلة يـقبّلها على خدها، ويشطب آخر بنـد في القائمة (تقبيل أجمل فتاة في العالم)...

***

وبعكس كارتر وإدوارد؛ لا تعرف أنت تاريخ وفاتك فـتملك شعورًا كاذبًا بوجود وقت كافٍ لإنجاز كافة أحلامك..

صحيح أنـنا سنموت في جميع الأحوال، ولكن من الجميل أن نملك (مثلهما) قائمة أمنيات مستعجلة نقرّر تحقيقها. فـالأحلام ذاتها خارطة طريق، ودافـع للإنجاز، وأفكار تعبر عن توقعاتنا للمستقبل.. مجرّد امتلاكنا "قائمة أحلام" يجعل لحياتـنا هدفًا ومعنى.. لا تجعلنا نعيش فقط حالة أمل وتـفـاؤل، بل وحالة سعي لتحقيقها في سن مبكّرة – وكأنّنا سنموت بعد نصف عـــام..

ومهما يكن الأمـر؛ فلا أنصحك بالتوقف عن الحـلم؛ لأن

أدمغتنا لا تميّز بين الحلم والحقيقة (بدليل اعتقادها أنّنا نعيش أحداثا واقعية أثـناء النوم). لا تخجل من أحلام اليقظة لأنها تحدد قائمتك وطريقة تفكيرك وتهـيئ الظروف لوصولك.. لا تتحرج من الحديث عنها بصوت مسموع لأنـك بذلك تُـلهم الناس وتشجعهم على مساعدتك (وأعرف طبيبا تحدث في مجلس عن أمنيته بإنشاء عيادة خاصة، فعرض عليه أحد الأثرياء إنشاء مستشفى خاص)..

لا تتوقف عن البحث والتحضير لها؛ لأن مشاعر الرغبة في تحقيق الهدف لا تقل متعة عن مشاعر الحصول عليه فعلا (ولهذا السبب نسعد بالتحضير للسفر أكثر من السفر نفسه، ونسعـد بالتحضير لحفل الزفاف أكثر من الزفاف نفسه)...

وكل هذا يعني أنـه مهما بلغت العقبات أمامك، سـتمنحك الأحلام نصف المتعة، وثلاثة أرباع الأمـل، وشعورًا كاملًا بطعم الهدف..

وأغلب الظن أنّ هذا ما حصل مع الشاعر الطغرائي حين قـال:

أعـلّل الـنفس بالآمـال أرقبهـا ... ما أضيق العيش لولا فسحة الأمـل

***

النظريّة باختصار:

- الأحلام خارطة طريق، والأمـنيات دوافــع لتحـقيقها.
- لو علم كل إنسان بتاريخ وفاته، لكانّ أكثر جـدية في تـنفيذ أمنياتـــه...
- الأحلام تحدد طريقة تفكيرك، وكيفية وصولك، وتمنحك مقدماً متعة السعي نحو الهدف.

***

الحقيبة التي تحملها فوق ظهرك

في الماضي كنت أحمل في سفري حقائب ثقيلة ومليئة بأشياء لا أستعملها. ولكن رحلة بعد أخرى أدركت أنّني لا أحتاج إلّا لشيء واحد فقط من كل شيء. تعلّمت ألّا أقلق بخصوص الشيء الثاني في ترتيب الأهمية لأنّني لن أحتاجه غالبًا – وفي حال احتجته يمكنني شراؤه في بلد الوصول...

في سن العشرين وصلت إلى جنيف بدون حقيبتي الثقيلة. صحيح أنّني غضبت واكتأبت واسودّت سويسرا في وجهي، ولكنّني سرعان ما تأقلمت، ودبّرت أموري، واكتشفت أنّني كنت مبالغًا حتّى في أخذها معي. ومن بعدها لاحظت أنّني في كل رحلة أحتاج ملابس أقل، ونقودًا أكثر، وترك أي شيء لم أستخدمه منذ شهر وأكثر (ويمكنك أخذ هذه الملاحظة كنصيحة سياحيّة)..

غير أن حديثنا اليوم لا يتعلّق بالسياحة والسفر بل بحياتنا، واحتياجاتنا، واهتماماتنا، وعلاقتنا بالآخرين؛ فهذه كلّها بمثابة حقائب سفر نحملها بعد ولادتنا ونتركها بعد وفاتنا. كلّ ما نتعلق به ونحمل همّه يمكن تشبيهه بحقيبة سفر نحن من يحدّد وزنها وثقلها وما يوجد داخلها. محتوياتها تختلف بين شخص وآخر، ولكنّ الجميع يعتقد واهمًا أنّه لا يستطيع تخفيفها أو العيش بدونها.. وهذا خطأ كبير..

إن كنت تعتقد أنّ في حياتك أشياء كثيرة لا يمكنك الاستغناء عنها فهذا يعني أنّك أصبحت عبدًا لها.. وإن كنت لا تستطيع فرزها بميزان الأهمية والحاجة الفعلية ستظل مشتّتًا بين رغبات والتزامات لا يمكنك تحقيقها..

من الطبيعي أن تلتزم بأشياء أساسية كالوظيفة والأطفال والتزاماتك العائلية، ولكن لا يعقل أن تتعلق بمقتنيات وكماليات وعلاقات اجتماعية تشغل جُل حياتك. حقيبتنا في الحياة مثل حقيبتنا في السفر، يمكننا تخفيف وزنها والاحتفاظ فقط بالمهم داخلها. قد يصعب الاستغناء عنها، ولكن عند الضرورة

يمكننا الاستمرار بدونها حين تـفـقـدها في أي محطة من محطات العمر.

أنـا أول من يعترف بصعوبة التخلص نهائيًا من شنطة الحياة ما لم تكن راهبًا منعزلا في كهف بعـيد.. ولكن بإمكانك دائمًا اختصارها، والتخلّص من بعـض محتوياتها، وإلـيك بعـض الأمثلة:

- تخلّص مثلًا من تعـلقك بالكـماليات وآخر المنتجات والماركات:

والأمر لا يتعلق هنا بالمال بل بعدم إرهاق ذهنك وخسارة نفسك في أمور تنسيك أهدافا أكبر.. افتح حقيبة حياتك وتخلّص من الأشياء الثانوية، حتّى وإن كنت تحبّها، فلن تنتهي حياتك بدونها..

- كما يجب أن تستغني عن تعلقك بالآخرين أو رأيهم في أمور تخصك:

فـتعلّقك بآراء الآخرين وفشلك في الانطلاق وحدك يعني أنّك سلّمت نفسك إليهم طواعية. لا بأس أن تطلب النصيحة والمشورة، ولكن لا تسمح لشخص آخر بتوجيه أفكارك أو تقييد

حركتك.. انظر خلفك دائمًا ولاحظ إن كان هناك من يشد حقيبتك.

- **أيضًا؛ قلّص أفكارك المثالية، ولا تحاول إصلاح الكون:**

وتقليص أفكارك المثاليّة لا يعني تبنّيك أفكارًا غير مثالية.. يمكنك دائما مساعدة الآخرين ولكن تذكّر دائمًا أنّك فرد ضمن بلايين.. مهمتك الأولى هي إصلاح نفسك وتربية أبنائك، ثمّ مساعدة من يطلبون مساعدتك. ما لم تكن أمينًا للأمم المتحدة أنذر أولًا عشيرتك الأقربين ولا تحمل ثانيا هموم العالمين..

- **حتّى تجاربك المؤلمة يمكنك تخفيف وزرها بالتوقف عن جلد نفسك وغفران سيئات الآخرين تجاهك...**

وهي الفكرة التي ناقشناها بالتفصيل في موضوع: تعلم كيف تنسى وتعلم كيف تمحو.. وبالطبع يمكنك ردّ سيئاتهم بالحسنى، ولكن المسافر لا يملك حتى وقتًا لتقديم الحسنات.. وكي لا تتأخر عن طائرتك لا تحاول إصلاح موظفي المطار.

- **ورغم أن المال هو الشيء الوحيد الذي لا يشكّل وزنًا إضافيًا في أي حقيبة، إلا أن همه ومشاكل إدارته تصبح عند حد معين أسوأ من حاجتنا إليه..**

هناك الكثير من الأسئلة التي يجب أن تطرحها بخصوص المال مثل: هل تحمل فوق ظهرك ما ستتركه بعد وفاتك؟ هل تجمع المال لنفسك أم للبنك الذي يستثمره دون علمك؟ هل يمنعك حرصك أو بخلك من الاستمتاع بما تبقى من عمرك؟ هل ينطبق عليك قول الشاعر:

يا من تجمع المال خشية الفقر ... ما أفنيت فيه عمرك هو الفقر

- ثمّ من قال: إنّ أموالنا في البنوك هي رصيدنا الوحيد في الحياة...

فهناك أرصدة أخرى عمادها الوفاء والمحبة والشعور بالجميل في قلوب الناس، يوجد بين أفراد عائلتي رجل ثريٌّ يصرف على عدد كبير من الأيتام والأرامل والأسر الفقيرة.. وذات يوم نبّهني والدي إلى أنّه يملك أيضًا أرصدة من نوع مختلف لم يفكّر فيها معظم الناس.. قال: "هذا الرجل لا يخشى الفقر؛ لأنّ الفقراء الذين يصرف عليهم مستعدون لبيع ملابسهم من أجله".. وهذه المقولة لفتت انتباهي إلى أنّ رصيدنا في قلوب الناس، والذكرى التي ستبقى بعد رحيلنا عنهم؛ هي الحقيبة التي سنتركها بعد انتهاء رحلتنا بينهم.

وهـذه كلها – كما أخبرتك سابقا – مجرّد أمثلة على أشياء كثيرة يحملها كلّ إنسان داخل حـقيبة حياته. لا نحتاجها – أو يمكننا الاستمرار بدونها..

أتمنى فعلاً أن تقف مع نفسك وقفة شجاعة تقرر بعدها كيفية التخفيف من وزنها، والتخلص من بعض محتوياتها .. فهذا القرار لن يشعرك فقط بالحرية والانعتاق، بل ويمنحك مساحة (احتياطية) لما يستحق حمله من المحطات التالية ..

***

النظريّة باختصار:

- ما لا يمكنك الاستغناء عنه، تصبح عـبدًا لـه...
- المال هو الشيء الوحيد الذي لا يشكِّل وزنًا إضافيًا في أي حقيبة.. مشكلته الوحيدة: خطورة حمله فوق ظهرك على الدوام.
- لا تحزن على فقد شيء غير أفراد عائلتك.. فما تبقّى يمكنك تعويضه أو العثور عليه في قسم المفقودات.

في أي كهف تعيش؟

قبل سنوات طويلة قرأت قصة امرأة عربية سُجِنت بسبب زوجها الذي حاول الانقلاب على الحاكم.. كانت حاملًا فولدت طفلها داخل السجن.. كبر الطفل ونشأ معتقدًا أن الزنزانة هي العالم كله.. وحين خرج لم يستطع التأقلم مع الناس والمجتمع وضوء الشمس، فعاش بقية حياته منعزلًا داخل زنزانة صنعها لنفسه..

القصة محزنة - بلا شك - ولكنها ليست نادرة كما تتصور.. فجميعنا إما ولد أو اختار العيش طواعية داخل زنزانة يرتاح فيها.. قد تكون زنزانة فكرية أو ثقافية أو وجدانية أو أيديولوجية، ولكننا نعيش ونموت معتقدين أنها العالم كله..

تكويننا الداخلي في معظمه (نتيجة) سجون فلكلورية ورثناها من مجتمعنا.. محصلة لثقافة جماعية سائدة توجّهنا لتبنّي أفكار ومواقف نعتقد أننا أصحابها والمسؤولون عنها.. نادرا ما ندرك أن

آراءنا وأحكامنا ونظرتنا للعالم موروثة في معظمها.. نادرا ما ندرك أن حتى الأصيل منها يختلط بالموروث والسائد والأفكار مسبقة الصب..

وهذا الحالة كما تسري على الأفراد تسري أيضا على المجتمعات..

فمعظم الأمم تعيش داخل قوالب فكرية وسجون ثقافية ورثتها منذ قرون.. تعتبرها الحقيقة والصواب، وتغضب لمجرد التلميح بوجود عوالم فسيحة خارجها..

الفرد يسهل عليه الهرب من زنزانته حين يكتشف أنه سجين؛ أما المجتمع فهو السجن ذاته الذي لا تخف قبضته قبل عقود طويلة من التداعي البطيء..

وكان أفلاطون قد ضرب مثلًا (على زنزانة المجتمع) بمساجين ولدوا وكبروا داخل كهف كبير تحت الأرض.. نشؤوا مقيدين بالسلاسل بحيث لم يروا منذ ولادتهم مدخل الكهف الموجود خلفهم.. وبسبب تقييدهم بهذه الوضعية لم يشاهدوا أبدًا الأشياء



المجسدة والأحداث الحقيقية التي تجري خارج كهفهم.. كانوا يرون فقط ظلالها التي تتسرّب من فوهة الكهف وتنعكس على الصخور أمامهم..

وهكذا نشؤوا داخل عالمهم الصغير معتقدين أن الظلال المنعكسة هي صورة العالم الحقيقي. مجرد خيالات سوداء تنعكس أمامهم، لا تملك تفاصيل واضحة ولا ملامح مجسدة ولا أبعادًا ثلاثية عميقة...

وذات يوم تساءل أحد السجناء؛ ماذا سيحدث لو نظرت خلفي!؟

التفت خلسة فشاهد لأول مرة فوهة الكهف الحقيقية.. غمره الضوء لدرجة أنه لم يستطع فتح عينيه، ولكنه كسر القيود وبدأ يمشي ناحية المدخل ليرى الموجود خارج الكهف.. ذُهل حين شاهد العالم الحقيقي بكل تجسيداته وبهائه وألوانه الرائعة.. تجرّأ أكثر وابتعد ليلمس الأشجار ويتأمّل الزهور ويطارد الفراشات ويشاهد ملامح وجهه لأول مرة على صفحة الماء.. أدرك كم كان

جاهلًا وغافلًا عن حقيقة العالم وجمال الحياة.. أدرك أن زنزانته الصغيرة رسمت له عالـمًا مخادعًا رغم عيشه داخلها قانعًا ومرتاحًا..

وفجأة ؛ تذكّر المخدوعين الذين كانوا يعيشون معه داخل الكهف فعاد ليخبرهم بالحقيقة؛ ولكنهم لم يصدقوه لأنهم كانوا على يقين بأن كهفهم هو العالم كله. تضاحكوا ساخرين من (الحقيقة) التي يدعيها، وحاولوا بنفس المستوى من الإخلاص والشفقة إعادته إلى جادة الصواب. وحين عجزوا، اتهموه بالتمرد على الأعراف والتقاليد (وقيود الكهف).. ثم غضبوا كثيرا حين وصفهم بالجهل والغفلة، وهجموا عليه حين تجرأ على كسر قيودهم ليشاهدوا الحقيقة بأنفسهم.. ضربوه حتى مات، ثم عادوا لتقييد أنفسهم ومشاهدة العالم كما تعوّدوا على رؤيته من داخل الكهف!!

... وكما فعلت أنا للتو ؛ هذه القصة تمت صياغتها بطرق مختلفة منذ أوردها أفلاطون في كتاب الجمهورية قبل ٢٤٠٠ عام..

أخبرك بهـا؛ لأن أهـم عنصر فـيها هي الإجـابات التي سـتقدمها (أنـت) على تساؤلاتها العـميقة...

فـهـل مثــلا:

- وهل الأشياء التي تحدث حولنا (أصيلة) أم أنها مجرد انعكاس لـعوالم أخرى لا نراها ولا نعرف عنها شيئا؟
- وهل يمكننا الوثوق بحواسنا وذكائنا لإدراك الحقيقة الأصيلة والمطلقة (بأبعادها الكاملة)؟
- وهل تساهم الثـقافات البشرية في خلق حقائق مزيفة (وأبعاد مسطحة) لا يشك أصحابها بصحتها؟
- ولماذا يـرفض الناس (بـل ويعـادون) من يحاول إرشادهم إلى الحقيقة ومصدر الضوء؟
- هل ذلك لأنهم فقط يرتاحون للعيش داخل الخرافات التي ولـدوا فيها وألـفـوا سماعها (لدرجة معاداة من يشك فيها)
- وهل الأفضل بالنسبة لك؛ العيش في عالم مزيف (يتفق عليه الجميع) أم في عالم حقيقي يعاديك بسببه الجميع؟

... حاول أن تجيب على هذه الأسئلة بنفسك لعلك تخرج من كهفك الخاص.. كن شجاعًا وكثير التساؤل ولا تتردد في الخروج والدخول للمقارنة بين الحالتين.. لا تتوقع أن يفهمك الجميع، أو يتفق معك الجميع، لأن من ولد داخل الكهف يعـتقد أن الخروج منه جـريمـة...

***

النظريّة باختصار:

- الأمم التي تعيش في حالة رضا عن الذات، تبقى بحالة غفلة وسبات لا يدركها سوى من غادر القوقعة.
- العالم يملك نسختين؛ (النسخة الذاتية) التي ورثناها ونشأنا داخلها (والنسخة الأصلية) التي لا تهتم برأينا وما يعتقده مجتمعنا..
- جميعنا يولد في زنزانة يألفها ويرتاح إليها؛ لدرجة الشفقة والأسى على المتواجدين خارجها.

أهم نصيحة في الكتاب

قررت كتابة هذا الموضـوع لوضعه خصيصًا في نهاية الكتاب.. فبهذه الطريقة لن يقـرأه إلا من وصل لآخره ومازال يرغب بقراءة المزيد...

لا أعلم ماهو رأيك فيما قرأت حتى الآن (؟) ولكن لنفترض فقط أنك استفدت من هذا الكتاب.. في هذه الحالة تخيل حجم الفوائد التي ستجنيها من قراءة عشرة كتب مماثلة!!

تخيل ماذا سيحدث حين تقرأ كل عام عشرين أو ثلاثين أو حتى أربعين كتابا في مختلف التخصصات...

تخيل كم ستتغـير حياتك، وتتطور أفكارك، وترتفع فوق أقرانك؛ لو تـبنيت هذه العادة لأربعين عاما قادمة...

لهذا السبب؛ لو سألتني عن أفضل نصيحة أقدمها لك في هذا الكتاب سأقول بلا تردد: (اقـرأ كتابًا جديدا كل شهر)..

اجعل القراءة عادة يومية، وهواية شخصية، ورياضة مسائية..

اجعـل الكتاب (خير جليس) وأقرب مستشار وأفضل صديق وأجـمل رفـيق..

حين تـنشأ بلا قراءة يتولى المجتمع (ودهماء الناس) رسم شخصيتك وتشكيل أفكارك؛ ولكن حين تقـرأ بكثرة تـتولى النخبة (وخواص الناس) توجيهك وبلورة أفكارك.

حين تفتح كتابًا جديدًا تفتح صفحة جديدة في دماغـك، ولكن حين تحرمه من نعـمة القراءة تفـتحه طواعية لكل ثرثار وسطحي ومتفـيهـق...

حين تقرأ نصوصا تمزج بين الأدب والمعرفة، تمـلك شخصية ثرية تمزج بين المعرفة والأدب – لا ترتقي لمستواها نقاشات الإنترنت ورسائل التواصل الاجتماعي...

الكتب الرائعة تمنحك خبرات لـم تـخُضها، وأفكارًا لـم تـتصور وجودها، وأعمارًا تساوي حياة مؤلفيها.. حين تقرأ كتابًا واحدًا تكسب خلال وقت قصير (وبلا عناء) خلاصة أفكار وتجارب أنفق المؤلف عمره من أجلها.

صحيح أننا حين نقرأ كتابا جديداً نـنسى محتوياته بسرعة؛ ولكنه يترك داخلنا آثارًا إيجابية عـميقة، تؤثر في شخصيتَّنا وتظهر في كلامنا ويلاحظها الناس في تصرُّفاتنا..

الكتاب ذاته ليس سلعة، بـل نقاش صامت وحوار شخصي بين المؤلف والقارئ.. المؤلف (فـرد) يطرح قناعاته الخاصة، والقارئ (مجموعة) تفهم كلامه بمستويات مختلفة.. البعـض يحب كتابا معينا؛ لأنه يستفيد منه، أو لأن أفكار المؤلف تتطابق معه.. والبعض الآخر لا يحبّـه؛ لأنه لم يستفد منه، أو يختلف مع المؤلف في بعض أجزائه – وهذا طبيعي جدًّا..

مهما كانت علاقتنا مع الكتاب يجب أن نملك الصبر على إكماله لأننا – بهذه الطريقة فقط – نرتفع لمستوى النص، وندخل لجـوهـر الـفكرة.. نحتاج إلى صبر والتزام لأنه لا يوجد كتاب يُرضي الجميع، ولا كتاب لا يستحق القراءة.. حتى الكتاب الذي لا ينال اعجابك لا يتركك دون معـلومة تغير أفكارك، أو نصيحة تقلب كيانك.. حتى الكتاب الذي تعتقد أنه لم يضف إليك، يجعلك تخرج – دون أن تدري – برأي بديـل بمجرد معارضتك له...

ورغـم أهمية جميع الكُـتب؛ ستقابل دائما من يخبرك بعدم استفادته من هذا الكتاب أو ذاك.. وهذا أيضا صحيح؛ لأن الكتب لا تفشي أسرارها لمن لا يكملها، ولا تُـفـيد من لا يحاولون تطبيقها (وتذكرون قصة نابليون هـيل الذي لم يصبح ثريا رغم دراسته لأسرار النجاح لدى الأثرياء)!!

... بعـد ظهور الجزء الأول من (نظرية الفستق) أصبحت أستلم رسائل كثيرة من أشخاص أكرموني بقراءة الكتاب.. ومن ضمن الإيميلات التي وصلتني رسالة قال فيها صاحبها:

(ورغم أهمية الأفكار التي ناقشتها في كتابك، سيكون هذا آخر كتاب أشتريه في تطوير الذات؛ لأنني اكتشفت أن هذه الكتب تنظيرية لا تفيد ولا تغير حياة الناس)...

.. فهمت قصده فورًا؛ لأنني مثله قرأت الكثير من هذه الكتب، ثم بدأت في مرحلة معينة أتساءل: وماذا بعـد؟ ما الذي غيّرته في حياتي؟ ماذا استفدت من نظريات ونصائح جميلة في تطوير الذات؟

غير أنني تنبّهت بالتدريج إلى حـقيقتين مهمتين:

ــ **الأولى**: أن دور المؤلف هـو تأليف الكتاب، وليس إجبار القارئ على تطبيـق ما جاء فيه (فحين لا تملك الإرادة لخفض وزنك لا ينفعك أي كتاب في الريجيم)...

ــ **والثانية**: أن عقلي الباطن تـشبّع دون علمي بأفكار ومبادئ جميلة وردت فيها؛ ولكنني لم أدرك أنها غيّرتني فعلًا إلا في السنوات التالية...

وبناء على هاتين الحقيقتين، أصبحت على قناعة بأننا حين نـقرأ كتب تطوير الذات لن نطبق ما جاء فيها بنسبة ١٠٠٪، ولكن مجرد اطلاعنا عليها يجعلنا أفضل بكـثير ممن لم يقرأها أصلًا..

السؤال الحقيقي ليس هـل نستفيد من قراءة الكـتب بأنواعها، أم لا؟

بـل؛ هل نملك الاستعداد لتطبيقها والاستفادة منها أم لا (وهي النقطة التي ناقشناها في موضوع: القراءة وحدها لا تكفي)

... المشكلة أن (أمـة اقـرأ) لم تعـد تقرأ وأن (أهل الكتاب)

أصبحوا أهــل كُـتب.. ندفع بـطيب خاطر مبلغا كبيرا لشراء بيـتـزا نفرزها في اليوم التالي، ولكننا نرفض دفع المبلغ نفسه لشراء كتاب يُـثري عقولنا، ويُـنير بيوتنا، ونوَرِثـه للجيل التالي..

... أعود وأؤكـد بأنه لا يوجد أفضل من قراءة الكُـتب لتغـيير حياتـك نحو الأفضل..

أفضل ما تفعله لتطوير شخصيتك والرقي بتفكيرك هـو التزامك بقراءة كتاب واحد في الشهر على أقل تقدير.. مجرد التزامك بهذه العـادة يضـمن تفوقك، ويؤكد تميُّـزك، ويصنع الفرق بين نجاحك وفـشلك فــ ﴿هَلْ يَسْتَوِي ٱلَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَٱلَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ﴾ (الزمر، الآية: ٩)...

واشكرك في النهاية على إكمال هـذا الكتاب؛ واعـتذر عن إضاعة وقـتك في حال كنت تفضّل البيتـزا ...

***

- حين تفتح كتاباً تفتح صفحة جديدة في دماغك، وفصلا جديدا في حياتك.
- الكتب تمنحك تجارب لم تخضها، وخبرات لم تمارسها، وأعماراً تساوي حياة مؤلفيها.
- من المؤسف أن (أمة اقرأ) لم تعد تقرأ، في حين أصبح (أهل الكتاب) أهل كُتب.

الفهرس

***

للتواصل مع المؤلف
https://twitter.com/fahadalahmdi
http://instagram.com/fahadalahmdi
http://instagram.com/fahadbooks



... الجزء الثاني من كتاب
نظرية الفستق
من أكثر الكتب مبيعاً
في العالم العربي

لا ...
لايوجد أي موضوع
مكرر من الجزء الأول

صدر للمؤلف:

















للتواصل مع الدار: ص. ب: ١٠٢٨٢٣ الرياض ١١٦٨٥
ف: ٠٠٩٦٦١١٢٧٠٢٧١٩- المبيعات والتوزيع: ٠٠٩٦٦١١٢٤١٦١٣٩-ف: ٠٠٩٦٦١١٢٤٢٢٥٢٨
المنطقة الغربية: جوال: ٠٠٩٦٦٥٠٧٧٧٠٤٢١
البريد الإلكتروني daralhadarah@hotmail.com
موقعنا الإلكتروني www.daralhadarah.com.sa
الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٠٩٠٨

